

presso il PSV sino al marzo 2010, in termini di volumi e di numero di transazioni⁹. Nell'ambito delle transazioni presso il PSV, sono indicate in maniera distinta (PSV GNL) le riconsegne di gas (in termini di volumi ceduti e di numero di riconsegne giornaliere) che avvengono presso i due rigassificatori italiani, le quali, seppure registrate come operazioni al PSV, non sono dovute a contrattazioni tra operatori sul mercato secondario. Più precisamente, la categoria "PSV GNL" include dal novembre 2005 le riconsegne che avvengono presso il terminale di Panigaglia da parte della società GNL Italia e, dall'ottobre 2009, quelle che avvengono presso il terminale di Porto Viro (Rovigo) da parte della società Terminale GNL Adriatico. Un confronto tra gli anni termici 2008-2009 e 2009-2010 (Fig. 3.10) mostra come – analogamente agli anni passati – il PSV

stia crescendo a scapito degli altri punti di ingresso della RNG, le quote dei quali si vanno costantemente riducendo nel tempo. La novità dello scorso anno termico, tuttavia, riguarda il notevole aumento di PSV GNL e ciò è evidentemente dovuto all'aumento degli approdi a Rovigo, determinato dalla progressiva entrata a regime del terminale. Più in generale, è importante ricordare che la caduta dei volumi sui punti di entrata registrata negli ultimi anni è certamente dovuta alla crescita e alla standardizzazione del PSV, ma in parte anche al fatto che nei calcoli sottostanti ai grafici sono considerate solo le transazioni commerciali (effettuate cioè al confine sul lato Italia), mentre molte transazioni, pur realizzandosi ai punti di entrata, vengono classificate come doganali in quanto avvengono sul lato estero.

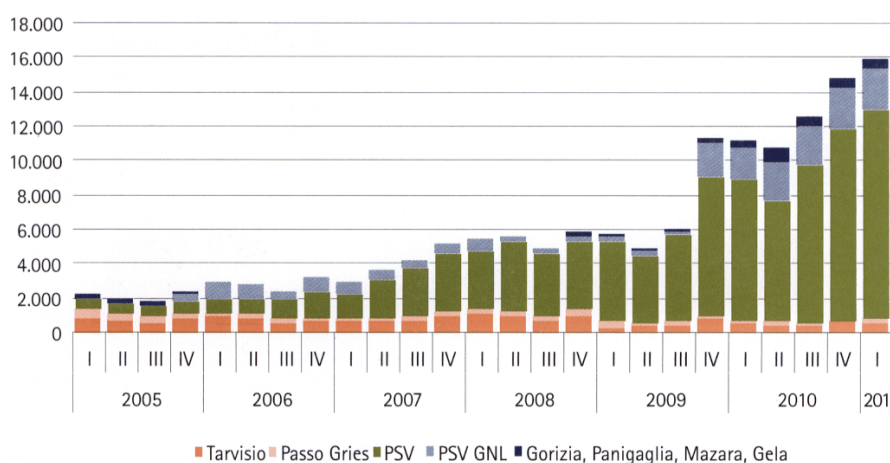


FIG. 3.8

Volumi delle transazioni nei punti di entrata della RNG

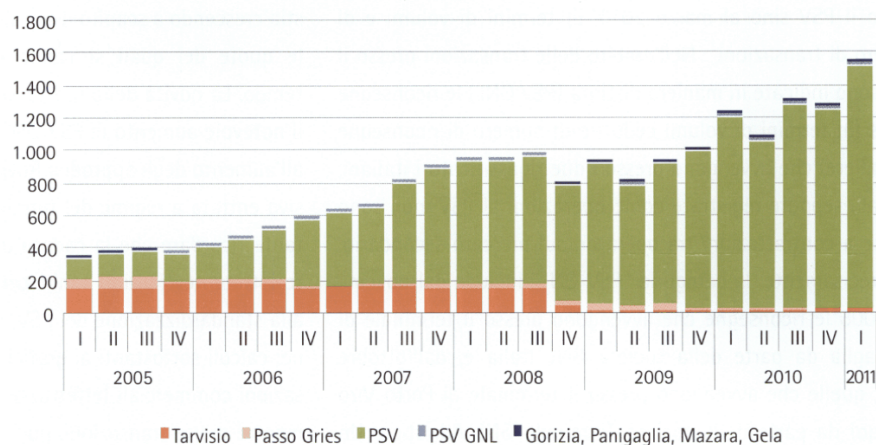
M(m³) standard da 38,1 MJ; le transazioni effettuate si riferiscono a gas immesso in rete dall'utente cedente

Fonte: Elaborazione AEEG su dati Snam Rete Gas.

⁹ Per rendere confrontabili le transazioni registrate presso il PSV con quelle avvenute presso i punti di entrata indicati, per il PSV si è considerata per ogni mese la media del numero di transazioni giornaliere insieme con il totale dei volumi scambiati.

FIG. 3.9

Numero delle transazioni nei punti di entrata della RNG

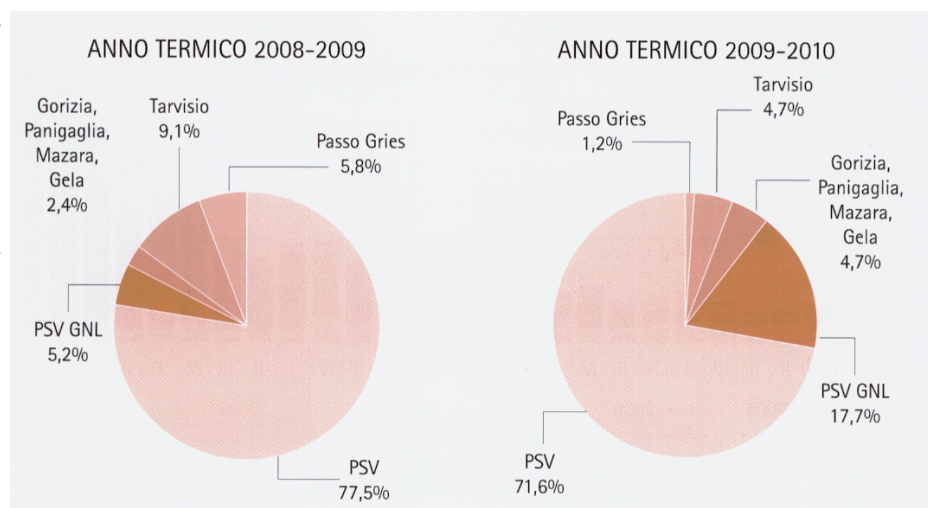


Fonte: Elaborazione AEEG su dati Snam Rete Gas.

FIG. 3.10

Ripartizione dei volumi scambiati/ceduti nei punti di entrata della RNG interconnessi con l'estero e PSV

Confronto tra gli anni termici 2008-2009 e 2009-2010



Fonte: Elaborazione AEEG su dati Snam Rete Gas.

Borsa gas

La creazione di una borsa del gas in Italia ha preso le mosse nel 2007 con il decreto legge 31 gennaio 2007, n. 7, convertito con la legge 2 aprile 2007, n. 40, che ha stabilito l'obbligo:

- per i titolari di concessioni di coltivazione di gas naturale, di cedere le aliquote di gas prodotto in Italia dovute allo Stato;

- per gli importatori, di offrire una quota del gas importato presso il mercato regolamentato delle capacità.

Le modalità di cessione delle aliquote sono state poi definite con provvedimenti successivi del Ministro dello sviluppo economico e dell'Autorità, adottati tra il 2008 e il 2009. Con la legge 23 luglio 2009, n. 99, la gestione economica del mercato del gas è stata affidata in esclusiva al GME il quale, ai sensi della stessa legge ed entro 6 mesi dalla sua entrata in vigore,

assume la gestione delle offerte di acquisto e vendita (e tutti i servizi connessi) secondo criteri di merito economico.

La creazione del primo nucleo della borsa è però avvenuta effettivamente lo scorso anno, con l'emanazione del decreto del Ministero dello sviluppo economico 18 marzo 2010 che ha istituito la Piattaforma di negoziazione per lo scambio delle quote di gas importato, denominata "P-GAS". Il decreto, in particolare, ha stabilito che a decorrere dal 10 maggio 2010 le quote obbligatorie di cessione del gas naturale importato vengono offerte dagli importatori esclusivamente nell'ambito della nuova Piattaforma di negoziazione (nel c.d. "comparto import"). Il decreto ha stabilito pure che possono essere ammesse alla Piattaforma anche ulteriori offerte di volumi di gas effettuate da soggetti diversi da quelli tenuti agli obblighi imposti dal decreto legge n. 7/07. Sono ammessi a operare sulla P-GAS i soggetti abilitati a operare sul PSV. I prodotti negoziati sono contratti con periodo di consegna pari a un mese o a un anno termico. Il GME svolge semplicemente il ruolo di gestore della Piattaforma e non di controparte centrale: la gestione delle garanzie, della fatturazione e dei pagamenti viene quindi svolta direttamente dagli operatori che vendono il gas. La modalità di negoziazione delle quote di import cedute obbligatoriamente sulla P-GAS è continua.

Dal 10 agosto 2010, alle negoziazioni delle quote di gas importato si sono aggiunte quelle delle aliquote di gas prodotto in Italia dovute allo Stato, che vengono negoziate nel comparto aliquote della P-GAS. Anche in questo caso il GME non è controparte centrale e opera esclusivamente come organizzatore e gestore della piattaforma, ma la modalità di negoziazione è ad asta.

L'avvio del vero e proprio mercato *spot* del gas naturale con il GME che svolge il ruolo di controparte centrale è avvenuto, infine, nell'ottobre 2010, con la nascita della M-GAS. Su tale mercato, gli operatori abilitati a effettuare transazioni sul PSV possono acquistare e vendere quantitativi di gas naturale a pronti. Esso si articola in:

- MGP-GAS (Mercato del giorno prima del gas), nel quale avviene la contrattazione con offerte di vendita e di acquisto relative al giorno-gas successivo;

- MI-GAS (Mercato infragiornaliero del gas), nel quale avviene la contrattazione di gas relativa al giorno-gas stesso.

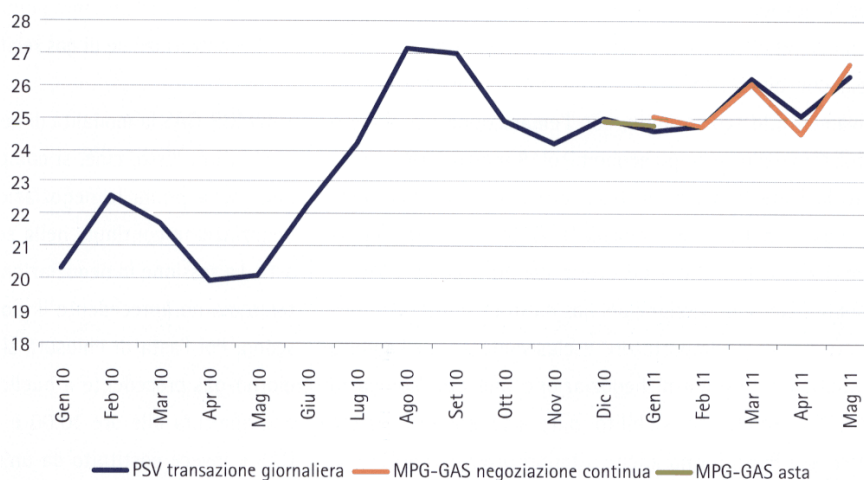
Sull'MGP-GAS la modalità di negoziazione è continua con asta di chiusura. Esso, cioè, si compone di due fasi successive tra loro: nella prima le negoziazioni si svolgono in modalità di negoziazione continua, nella seconda secondo le modalità di asta. La sessione in negoziazione continua si apre alle 8:00 del terzo giorno antecedente il giorno-gas cui le offerte si riferiscono. Poi l'asta di chiusura si svolge in un'unica sessione il giorno-gas precedente a quello a cui le offerte si riferiscono, con apertura alle ore 10:00 e chiusura alle ore 11:00. Il MI-GAS è invece costituito da un'unica sessione in negoziazione continua che si apre alle 14:00 del giorno precedente al giorno-gas cui le offerte si riferiscono, successivamente alla chiusura della sessione di MGP-GAS, e si chiude alle 15:30 del giorno-gas stesso cui le offerte si riferiscono.

Durante la negoziazione continua la conclusione delle transazioni avviene mediante abbinamento automatico delle offerte, ordinate per priorità di prezzo e di tempo. Al termine della sessione di negoziazione continua le offerte ineseguite, verificate come valide e congrue, sono automaticamente trasferite nella seduta di negoziazione ad asta, ma nel corso di tale seduta gli operatori possono modificarle o cancellarle.

Dall'inizio dell'operatività (13 dicembre 2010) e sino al 30 maggio 2011, sull'MGP-GAS si sono svolte 169 sessioni, in 53 delle quali si è avuto almeno uno scambio in modalità continua per un totale di 119.580 MWh scambiati, mentre sono solo 3 le sessioni in cui si è avuto uno scambio in modalità ad asta nelle quali i volumi complessivamente trattati sono stati pari a 2.550 MWh. Il prezzo medio che si è registrato è stato di 25,73 €/MWh in modalità continua e di 24,90 €/MWh in modalità d'asta. La figura 3.11 mostra il confronto tra i prezzi al PSV per il contratto giornaliero e quelli risultanti dalle contrattazioni nella borsa per i primi 5 mesi del 2011. Come si vede, i prezzi che si sono affermati sulla borsa sono molto coerenti con quelli al PSV (dove, lo ricordiamo, le contrattazioni sono bilaterali e private, nel senso che Snam Rete Gas, che gestisce il PSV, non agisce come controparte centrale), intorno a una media di 25,5 €/MWh.

FIG. 3.11

Prezzi per il contratto giornaliero al PSV e sull'MGP-GAS
€/MWh



Fonte: Platts per il PSV, GME per l'MGP-GAS.

Mercato finale al dettaglio

All'atto della chiusura della presente *Relazione Annuale*, hanno risposto all'Indagine annuale dell'Autorità sui settori dell'energia elettrica e del gas 341 soggetti che nell'Anagrafica operatori dell'Autorità hanno dichiarato di svolgere l'attività di vendita di gas nel corso del 2010, di cui 338 erano, al contempo, presenti nell'elenco degli autorizzati alla vendita a clienti finali dal Ministero dello sviluppo economico¹⁰.

All'1 gennaio 2011 tale elenco era composto da 390 società; è noto però che alcune delle società che chiedono l'autorizzazione ministeriale alla vendita restano poi inattive. Il volume complessivo di gas venduto a clienti finali, calcolato in base alle risposte ottenute nell'Indagine dell'Autorità, appare comunque superiore ai dati preconsuntivi rilasciati dal Ministero dello sviluppo economico.

Infatti, in base ai primi e provvisori risultati dell'Indagine annuale, nel 2010 sono stati venduti al mercato finale 71,96 G(m³); di questi, 43,79 G(m³) sono stati forniti da grossisti e 28,17 G(m³) da "venditori puri". Se a tali quantitativi si aggiungono i 13,89 G(m³) di autoconsumi, cioè il gas impiegato direttamente nelle centrali di produzione elettrica degli operatori, si ottiene un volume di gas complessivamente consumato in Italia di 85,85 G(m³), valore superiore agli 81,33 G(m³) indicati dal Ministero dello sviluppo economico. Le ragioni di tale sopravanzo sono di diversa natura. Da un lato, come si è più volte detto, le elaborazioni per la *Relazione Annuale* sono provvisorie, in quanto vengono effettuate immediatamente a ridosso della raccolta dei dati, in tempi tali, cioè, da permettere un numero di controlli limitato sui database. Dall'altro,

¹⁰ La differenza è data da 3 soggetti. Si tratta di consorzi di clienti finali, che si approvvigionano di gas naturale per l'esclusivo utilizzo dei propri consorziati, per i quali non è richiesta alcuna autorizzazione alla vendita, come stabilito dall'art. 1, comma 2, del decreto del Ministero dello sviluppo economico 24 giugno 2002.

un'importante fonte di discrepanza è certamente dovuta al fatto che, nonostante venga chiesto agli operatori di rispondere alle domande sui quantitativi di gas trattato riportando sempre il gas a un potere calorifico uniforme (pari a 38,1 MJ/m³), sappiamo che in molti casi questo non avviene. Infine,

una terza causa della differenza nei dati ministeriali, pure pre-consuntivi, può risalire al fatto che gli operatori in molti casi rispondono ai questionari sui dati annuali indicando dati di cassa (che comprendono quantitativi non afferenti all'anno indagato) in luogo di quelli di competenza richiesti.

TAV. 3.27

**Attività dei venditori
nel periodo 2002-2010**

OPERATORI ^(A)	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
NUMERO	504	432	353	258	226	238	217	221	231
Grandi	2	5	4	4	4	4	6	4	4
Medi	42	40	37	38	39	33	29	30	38
Piccoli	222	176	149	100	107	105	98	101	91
Piccolissimi	237	211	163	116	76	96	84	86	98
VOLUME VENDUTO G(m³)	26,6	33,0	31,4	24,5	24,1	21,9	27,1	23,2	29,1
Grandi	7,5	15,8	14,6	8,5	8,3	9,1	15,3	10,2	13,6
Medi	11,2	11,1	11,6	11,5	11,3	8,4	7,5	8,8	11,7
Piccoli	6,8	5,2	4,6	4,2	4,2	4,0	4,0	3,9	3,4
Piccolissimi	1,0	0,8	0,7	0,3	0,3	0,4	0,3	0,3	0,3
VOLUME MEDIO UNITARIO M(m³)	53	76	89	95	107	90	123	105	126
Grandi	3.756	3.169	3.640	2.135	2.076	2.287	2.542	2.557	3.396
Medi	267	279	313	301	290	254	260	292	309
Piccoli	31	30	31	42	39	38	41	39	38
Piccolissimi	4	4	4	3	4	4	4	4	3

(A) Grandi: operatori con vendite superiori a 1.000 M(m³).

Medi: operatori con vendite comprese tra 100 e 1.000 M(m³).

Piccoli: operatori con vendite comprese tra 10 e 100 M(m³).

Piccolissimi: operatori con vendite inferiori a 10 M(m³).

Fonte: Elaborazione AEEG su dichiarazioni degli operatori.

Nel 2010 il numero di operatori classificabili come "venditori puri" (soggetti, cioè, per i quali almeno il 95% dei volumi venduti è stato ceduto a clienti finali) è cresciuto di 10 unità rispetto all'anno precedente (Tav. 3.27), raggiungendo quota 231. Le quantità complessivamente vendute sono salite da 23,2 a 29,1 G(m³), tornando sui livelli pre-crisi del 2008. Poiché le vendite totali sono aumentate molto più del numero degli operatori, il volume medio unitario di vendita degli operatori globalmente considerati si è ingrandito del 19,8%, passando da 105 a 126 M(m³).

L'incremento del numero di operatori è principalmente dovuto alla crescita della classe di venditori di media dimensione (con vendite comprese tra 100 milioni e 1 miliardo di metri cubi) che è aumentata di 8 unità rispetto al 2009. Anche quella dei piccolissimi (con vendite inferiori a 10 milioni di metri cubi) ha registrato un lieve incremento di 3 unità rispetto allo scorso

anno, mentre è diminuita di 10 unità la classe dei piccoli (con vendite da 10 a 100 milioni di metri cubi). Infine è rimasto invariato il numero dei grandi operatori (con vendite superiori a 1 miliardo di metri cubi), perché l'ingresso di Italcogim Energie (oggi GdF Suez Energie) ha sostituito E.On Italia Power & Fuel, passata alla classe dei medi. L'aumento complessivo dei volumi di vendita, pari al 25,2%, non si è distribuito in modo analogo tra le categorie di venditori. Infatti, eccettuando la classe dei piccoli, le cui vendite sono diminuite del 13% per la riduzione del numero degli operatori, la crescita delle vendite è stata proporzionale alla dimensione dei venditori: gli aumenti risultano infatti pari a 33%, 34% e 9%, rispettivamente per le classi dei grandi, medi e piccolissimi. Di conseguenza si sono registrati aumenti nel volume medio unitario dei grandi (+33%) e dei medi operatori (+6%) e riduzioni in quello dei piccoli (-3%) e dei piccolissimi (-4%).

L'accrescimento del numero di venditori e i loro spostamenti all'interno delle classi sono in parte dovuti a incrementi di vendita e in parte frutto di politiche di fusioni e acquisizioni che ogni anno si registrano tra le imprese. Tra le principali operazioni societarie che si sono realizzate nel 2010 sono da annoverare:

- l'incorporazione a gennaio di E.T. Energia e Territorio Servizi Commerciali, Tecnicosul Servizi e Metema Energy in E.On Energia;
- l'incorporazione in Enerxenia di Agam Vendite, Canturina Servizi Vendita e Serenissima Energia da giugno;
- la fusione tra Iride ed Enia, avvenuta a luglio, a seguito della quale Enia Energia è stata dapprima incorporata da Iride Mercato che poi ha cambiato la denominazione sociale in Iren Mercato;
- il conferimento, ad aprile, delle attività di Gaz de France sede secondaria in GdF Suez Gas Supply & Sales;
- l'acquisizione, da parte di Estra Energie, dell'attività di vendita a clienti finali del gas naturale di Offidagas e Baiengas

Commerciale, a partire da ottobre;

- l'incorporazione di Eneco Energia in Edison Energia, di Bas Ominiservizi e Asm Energia e Ambiente in A2A Energia, entrambe avvenute in dicembre.

L'approvvigionamento degli operatori classificati come venditori è esclusivamente basato sugli acquisti da altri rivenditori nazionali (da cui ottengono il 92,7% del gas che rivendono) e al PSV (da cui acquisiscono il 6,8% del gas loro disponibile); irrisorie risultano le quote di gas importato (0,1%) e acquistato in stoccaggio (0,5%). Gli acquisti al PSV rivestono una particolare importanza per gli operatori di piccola e piccolissima dimensione che li si riforniscono, rispettivamente, del 14,3% e del 29,5% del gas che rivendono. Gli impieghi del gas di questi operatori mostrano, com'è ovvio, una prevalenza dei volumi venduti a clienti finali; tuttavia, in media lo 0,6% del gas disponibile viene autoconsumato e lo 0,5% viene rivenduto sul mercato all'ingrosso. Di tutto il gas venduto al mercato finale, l'8,3% circa viene ceduto a clienti collegati societariamente.

TAV. 3.28

Vendite al mercato finale dei principali venditori nel 2010
M(m³)

SOCIETÀ	A GROSSISTI E VENDITORI	A CLIENTI FINALI	TOTALE
Enel Energia	0	5.222	5.222
Italcogim Energie	65	4.459	4.524
Hera Comm	0	2.064	2.064
Edison Energia	0	1.774	1.774
A2A Energia	17	961	978
Toscana Energia Clienti	0	844	844
Estra Energie	18	819	837
E.On Power & Fuel	0	770	770
Enia Energia	3	732	735
Gas Plus Vendite	10	610	620
Linea Più	0	505	505
Estenergy	0	450	450
Sinergas	0	433	433
Agsm Energia	0	405	405
Enerxenia	0	394	394
Erogasmet Vendita - Vivigas	4	367	371
Sgr Servizi	0	322	322
Bluenergy Group	15	290	304
Aemme Linea Energie	0	295	295
Gelsia Energia	1	281	282
Enercom	0	279	279
Amga Energia & Servizi	6	219	225
Bg Gas Marketing Trading Italia	0	219	219
Altri	16	6.226	6.243
TOTALE	156	28.941	29.097
Prezzo medio (c€/m ³)	26,20	38,05	37,98

Fonte: Elaborazione AEEG su dichiarazioni degli operatori.

La tavola 3.28 mostra il dettaglio delle 23 società (erano 19 anche nel 2009), classificate come venditori puri, le cui vendite a clienti finali nel 2010 abbiano superato 200 M(m³). Essa esclude quindi le società già elencate nella tavola 3.26 che, pur vendendo al mercato finale quantitativi superiori alla soglia indicata, sono state classificate come grossisti e come tali analizzate nel paragrafo relativo al mercato all'ingrosso. Analogamente alla tavola contenente i dati dei grossisti, anche la tavola sui venditori riporta il prezzo medio praticato da queste imprese nei due mercati. Il prezzo di vendita ad altri rivenditori risulta sostanzialmente in linea con quello praticato dai grossisti (26,20 contro 26,37 €/m³); il prezzo medio offerto ai clienti finali è, come ci si poteva attendere, più elevato (38,05 contro 32,77 €/m³), data la forte incidenza di clienti allacciati alle reti di distribuzione. Il prezzo offerto dai venditori puri comprende infatti il costo

della distribuzione, di norma assente nel prezzo praticato dai grossisti in quanto questi ultimi vendono prevalentemente a clienti finali direttamente allacciati alla rete di trasporto. Inoltre, i venditori puri sono relativamente spostati sul *mass market* (hanno cioè un numero di clienti più elevato, ma che consumano tendenzialmente quantitativi piccoli), mentre – al contrario – tra i clienti finali dei grossisti vi è una maggioranza di grandi consumatori industriali/termoelettrici in grado di spuntare prezzi inferiori.

Per calcolare correttamente le quote di mercato e il livello di concentrazione del mercato della vendita finale, tuttavia, non è possibile ignorare l'operato dei grossisti che, come si è visto, offrono gas anche a clienti finali. Pertanto occorre abbandonare la distinzione effettuata tra grossisti e venditori puri e analizzare i quantitativi venduti da tutte le imprese, considerando i gruppi societari (Tav. 3.29).

TAV. 3.29

**Primi venti gruppi
per vendite al mercato
finale nel 2010**

Volumi in M(m³)

GRUPPO	VOLUME	QUOTA %
Eni	17.803	24,7
Enel	9.476	13,2
Edison	7.227	10,0
Gdf Suez	4.462	6,2
E.On	3.662	5,1
A2A	3.198	4,4
Hera	2.336	3,2
Iren	2.463	3,4
Electrabel/Acea	1.569	2,2
Royal Dutch Shell	1.474	2,0
Sorgenia	1.153	1,6
Ascopiave	1.053	1,5
Estra Energie	819	1,1
Gas Plus	610	0,8
Amga - Azienda Multiservizi	514	0,7
Linea Group Holding	505	0,7
Acegas-Aps	450	0,6
Unogas	445	0,6
Aimag	434	0,6
Agsm Verona	405	0,6
Altri	11.902	16,5
TOTALE	71.959	100,0

Fonte: Elaborazione AEEG su dichiarazioni degli operatori.

Il mercato della vendita finale resta molto concentrato: i primi tre gruppi coprono il 48% (l'anno scorso raggiungevano il 54,4%). La concentrazione, seppure ogni anno meno consi-

stente, anche a livello dei primi cinque rimane elevata: nel 2010 è scesa al 59,2% dal 64,9% del 2009, come conseguenza della riduzione osservata nell'incidenza dell'*incumbent* ma

anche della contemporanea buona performance dei grandi. Con una quota del 24,7% Eni si conferma il gruppo dominante, seppure in riduzione nel tempo, ancora ben distanziato dal secondo operatore, il gruppo Enel, che possiede il 13,2%. Le vendite al mercato finale di entrambi questi gruppi si sono ridotte nel 2010 (rispettivamente del 16% e del 4%). Il gruppo Edison, invece, grazie a un consistente incremento delle vendite (+40%), nel 2010 ha mantenuto la terza posizione, riguadagnata nel 2009. La marcata crescita dei volumi di vendita (29,4%) ha permesso al gruppo GdF Suez di salire in quarta posizione, superando il gruppo E.On che pure ha realizzato un aumento delle vendite pari al 3,6% rispetto al 2009. La fusione tra Iride ed Enia ha mantenuto il gruppo Iren in ottava posizione: la stessa che possedeva Iride nel 2009, mentre Enia era al decimo posto.

In generale, un altro segnale di concentrazione del mercato è dato dall'assottigliarsi delle differenze tra le quote dei primi due operatori del mercato e quelle degli inseguitori, formato dai successivi 4 o 5 gruppi.

Secondo quanto emerge dai primi risultati dell'Indagine sul segmento della vendita di gas naturale (all'ingrosso e/o al dettaglio), la dimensione media delle imprese di vendita è piuttosto bassa, al pari di quanto già osservato anche in altri segmenti della filiera. Un terzo delle aziende opera infatti con un numero di addetti compreso tra 2 e 9¹¹. Tre quarti delle imprese di vendita, inoltre, risultano possedere meno di 9 addetti. La distribuzione dei venditori per classi di addetti, tuttavia, è in questo caso influenzata da uno scarso tasso di risposta, da parte degli operatori, alla domanda sulla consistenza del personale.

Dalle prime e provvisorie elaborazioni dei dati raccolti

nell'Indagine annuale emerge che nel 2010 il mercato finale della vendita di gas naturale comprende poco più di 21 milioni di clienti, il 92,2% dei quali sono domestici, l'1,3% sono condomini con uso domestico¹², il 5,2% appartengono al settore del commercio e servizi, l'1,2% al comparto industriale e meno dell'1% alla generazione termoelettrica (Tav. 3.30). In termini di volumi, naturalmente, le proporzioni tendono a invertirsi: includendo anche gli autoconsumi, il settore domestico ha assorbito il 21,4% del gas complessivamente consumato, ovvero 18,3 G(m³); i condomini con uso domestico hanno acquisito il 4,2% del gas, cioè 3,6 G(m³); il commercio ne ha utilizzato il 7,4%, vale a dire 6,3 G(m³); l'industria ne ha consumato il 25,4%, cioè 21,8 G(m³); la generazione elettrica ne ha assorbito il 41,7% equivalente a 35,8 G(m³). Via via che ci si sposta dal settore domestico ai settori per i quali il gas costituisce un input del processo produttivo e dove l'uso del gas è più intenso, aumenta la quota di volumi acquistati sul mercato libero: essa è infatti pari all'8% nel domestico, al 32,6% per i condomini, al 69,5% nel commercio e servizi, al 96% nell'industria e al 61,7% nel termoelettrico (valore che risente degli autoconsumi). Rispetto al 2009, la porzione di consumi soddisfatti sul mercato libero appare cresciuta nel domestico e nel commercio e servizi, mentre è rimasta sostanzialmente stabile nell'industria (dove era già molto elevata) e nel termoelettrico; le medesime quote, calcolate sui dati 2009, risultano infatti pari a: 10,5% nel domestico (nel 2010 la categoria "domestico + condomini uso domestico" mostra una quota servita sul mercato libero pari al 12,1%), 63,6% nel commercio, 96,9% nell'industria, 63% nella generazione elettrica.

11 Si ricorda che il numero degli addetti richiesto nell'Indagine annuale è riferito al personale dipendente (a tempo pieno, a part time, con contratto di formazione e lavoro ecc.) e indipendente (collaborazione coordinata e continuativa, prestazione d'opera occasionale ecc.) che al 31 dicembre 2010 era complessivamente impiegato nelle attività regolate (stabilite dall'art. 4, lett. da a) a u), del *Testo integrato di unbundling* (allegato alla delibera n. 11/07), eventualmente riproportionato per tener conto del personale condiviso tra più attività. Se, per ipotesi, una certa impresa svolge l'attività di distribuzione di gas e di energia elettrica, il numero di addetti che deve indicare nel questionario è dato dalla somma del personale impiegato in entrambe queste attività, escludendo, invece, quello impiegato dall'impresa, ma non direttamente imputabile a tali attività.

12 Categoria non distinta nell'Indagine sul 2009 svolta lo scorso anno.

	DOMESTICO	CONDOMINIO USO DOMESTICO	COMMERCIO E SERVIZI	INDUSTRIA	GENERAZIONE ELETTRICA	TOTALE
CLIENTI						
Autoconsumi	0	1	2	0,05	0,07	3
Mercato libero	1.200	60	449	108	0,59	1.818
Mercato tutelato	18.229	221	648	155	0,08	19.252
TOTALE	19.429	282	1.098	263	0,75	21.073
VOLUMI						
Autoconsumi	0	32	100	57	13.705	13.894
Mercato libero	1.474	1.184	4.391	20.914	22.050	50.014
Mercato tutelato	16.870	2.411	1.828	825	11	21.945
TOTALE	18.344	3.627	6.319	21.797	35.766	85.853

Fonte: Elaborazione AEEG su dichiarazioni degli operatori.

Il dettaglio delle vendite al mercato finale per settore di consumo (al netto degli autoconsumi) e dimensione dei clienti (Tav. 3.31), conferma, in effetti, che al crescere dei consumi i clienti tendono a spostarsi sul mercato libero. Vale la pena precisare che la presenza di volumi e prezzi (come si vedrà meglio nel paragrafo successivo dedicato ai prezzi del mercato libero) nelle classi di consumo tutelate superiori a 200.000 m³ è dovuta al fatto che esse comprendono i consumi di quei clienti che, pur avendo facoltà di cambiare fornitore, non hanno

ancora effettuato una scelta in tal senso e sono dunque rimasti nell'ambito delle condizioni contrattuali protette dall'Autorità. Il numero di questi clienti e i relativi quantitativi di gas acquistato sono relativamente bassi e si stanno assottigliando nel tempo: nel 2010 a fronte di 21,8 G(m³) venduti a condizioni tutelate a clienti con consumi inferiori a 200.000 m³, i volumi venduti a condizioni tutelate a clienti non domestici con consumi superiori a tale soglia risultano pari a 60 M(m³).

TAV. 3.30

Mercato finale per settore di consumo nel 2010

Clienti in migliaia e volumi in M(m³)

SETTORE	CLIENTI SUDDIVISI PER CLASSE DI CONSUMO ANNUO (m ³)					TOTALE
	< 5.000	5.000- 200.000	200.000- 2.000.000	2.000.000- 20.000.000	> 20.000.000	
MERCATO TUTELATO	17.104	4.731	100	10	-	21.945
Domestico	16.070	794	3	3	-	16.870
Condominio uso domestico	290	2.076	45	-	-	2.411
Commercio e servizi	577	1.222	30	-	-	1.828
Industria	167	636	18	5	-	825
Generazione elettrica	0	3	5	3	-	11
MERCATO LIBERO	1.734	4.946	5.657	9.070	28.607	50.014
Domestico	1.084	326	48	15	-	1.474
Condominio uso domestico	44	1.001	109	30	-	1.184
Commercio e servizi	501	2.211	1.122	516	40	4.391
Industria	104	1.400	4.214	7.405	7.792	20.914
Generazione elettrica	0	9	163	1.104	20.776	22.050
TOTALE	18.838	9.676	5.757	9.080	28.607	71.959

Fonte: Elaborazione AEEG su dichiarazioni degli operatori.

TAV. 3.31

Mercato finale per tipologia e dimensione dei clienti nel 2010

M(m³)

Come lo scorso anno, l'indagine effettuata presso gli operatori del trasporto e della distribuzione di gas naturale ha rivolto loro alcune domande anche sullo *switching*, vale a dire sul numero di clienti¹³ che ha cambiato il proprio fornitore nell'anno solare 2010¹⁴.

L'indagine ha evidenziato che la percentuale di clienti che nel 2010 ha cambiato fornitore di gas è stata complessivamente pari al 4,5%, ovvero al 33,1% se valutata in termini di volumi di gas consumati dai clienti che hanno effettuato il cambio.

TAV. 3.32

**Tassi di switching
dei clienti finali
nel 2010**

Valori percentuali

CLIENTI PER SETTORE E CLASSE DI CONSUMO ANNUO	CLIENTI	VOLUMI
Domestico	4,4	4,8
Condominio uso domestico	5,2	7,7
Altri usi	5,1	43,4
di cui:		
fino a 5.000 m ³	4,0	4,9
5.000-200.000 m ³	8,6	10,6
200.000-2.000.000 m ³	21,0	23,9
2.000.000-20.000.000 m ³	38,2	41,2
oltre 20.000.000 m ³	58,1	53,3
Clienti non riconducibili a nessuna delle categorie indicate	6,9	24,6
TOTALE	4,5	33,1

Fonte: Elaborazione AEEG su dichiarazioni degli operatori.

La tavola 3.32 mostra il dettaglio di questo dato distinguendo i clienti per settore e per fascia di consumo annuo. I clienti domestici, che tradizionalmente mostrano un'elevata prudenza a spostarsi sul mercato libero, nel 2010 hanno espresso una maggiore reattività alle offerte di cambio: la percentuale che ha scelto un nuovo fornitore è salita infatti al 4,4%, contro l'1,8% del 2009 e l'1,1% del 2008. In termini di volumi le percentuali sono leggermente più elevate e pari, rispettivamente, al 4,8% nel 2010, al 2,4% nel 2009 e all'1,3% nel 2008. Una maggiore dinamicità caratterizza invece i condomini con uso domestico e gli altri usi. Nel 2010 i condomini che hanno cam-

biato fornitore sono stati il 5,2% del totale (il 7,7% in termini di consumi), mentre gli altri usi che si sono spostati sul mercato libero sono stati complessivamente il 5,1% del totale in termini di clienti e il 43,4% in termini di volumi. Com'è ovvio le percentuali di *switch* aumentano al crescere della classe dimensionale dei clienti. Ciò in quanto all'ampliarsi dei volumi di consumo, si innalza la spesa per l'acquisto di gas e, di conseguenza, crescono sia l'interesse verso la possibilità di risparmiare, che è generalmente la prima motivazione del cambio di fornitore, sia la conoscenza del settore e la capacità del cliente finale di compiere scelte consapevoli.

¹³ Per comodità di scrittura nel testo si parla genericamente di clienti. Va precisato, tuttavia, che si tratta del numero di punti di riconsegna nel caso di utenti del trasporto e del numero di gruppi di misura nel caso di utenti della distribuzione.

¹⁴ Le domande sono state poste in modo da rilevare il fenomeno secondo la definizione prevista dalla Commissione europea. È stato quindi replicato il questionario già proposto negli scorsi anni per la rilevazione dell'attività di *switching*, intesa come il numero di cambiamenti di fornitore in un dato periodo di tempo (anno) che include:

- il *re-switch*, quando un cliente cambia per la seconda (o successiva) volta, anche nell'arco temporale prescelto;
- lo *switch-back*, quando un cliente torna al primo o al precedente fornitore;
- lo *switch* verso una società concorrente dell'*incumbent* e viceversa.

Nel caso in cui un cliente cambi area di residenza, lo *switch* viene registrato solo se si rivolge a un fornitore differente dall'*incumbent* esistente nell'area in cui arriva; inoltre, un cambiamento di condizioni economiche con lo stesso fornitore non è equivalente a uno *switch*, anche nel caso in cui venga scelta una nuova formula contrattuale o il cambiamento da un prezzo tutelato a uno non tutelato offerto dallo stesso fornitore oppure da una società da esso controllata.

TAV. 3.33

Mercato finale
per settore di consumo
e regione nel 2010
M(m³)

REGIONE	DOMESTICO	CONDOMINIO USO DOMESTICO	COMMERCIO E SERVIZI	INDUSTRIA	GENERAZIONE ELETTRICA	TOTALE
Valle d'Aosta	18	8	19	58	0	103
Piemonte	1.772	707	571	2.624	2.744	8.419
Lombardia	4.543	1.073	1.646	4.651	4.706	16.617
Trentino Alto Adige	265	47	178	428	77	994
Veneto	2.082	230	721	2.139	335	5.508
Friuli Venezia Giulia	509	78	158	987	191	1.924
Liguria	501	271	105	285	920	2.082
Emilia Romagna	2.328	323	1.128	3.344	2.633	9.755
Toscana	1.400	132	423	1.440	1.563	4.958
Umbria	264	30	84	429	230	1.037
Marche	572	44	222	516	248	1.602
Lazio	1.210	432	315	848	1.519	4.324
Abruzzo	429	30	97	640	592	1.787
Molise	108	16	30	68	481	704
Campania	631	65	166	587	1.621	3.070
Puglia	818	36	153	1.515	472	2.994
Basilicata	156	27	72	123	193	571
Calabria	197	20	39	62	896	1.214
Sicilia	536	26	85	1.014	2.635	4.297
ITALIA	18.337	3.596	6.211	21.757	22.057	71.959
NORD	12.017	2.737	4.526	14.516	11.607	45.402
CENTRO	3.983	685	1.171	3.941	4.633	14.411
SUD E ISOLE	2.338	175	515	3.300	5.818	12.145

Fonte: Elaborazione AEEG su dichiarazioni degli operatori.

Il dettaglio territoriale delle vendite di gas al mercato finale è illustrato nella tavola 3.33. Come già osservato nel paragrafo dedicato alla distribuzione, dato il diverso grado di metanizzazione, le differenti condizioni climatiche e la più intensa presenza industriale, il Nord è l'area del Paese che mostra i consumi più elevati in tutti i settori considerati. In quest'area si acquistano infatti quasi due terzi dei volumi complessivamente venduti in Italia, vale a dire 45,4 G(m³); il 20% dei consumi, 14,4 G(m³), è localizzato nell'area del Centro e il restante 15% viene venduto al Sud e Isole (solo in Sicilia, in quanto la Sardegna non è ancora metanizzata).

Per quanto riguarda il settore domestico, nel 2010 circa 12 G(m³), pari al 65,5% dei quantitativi consumati dalle famiglie italiane, sono stati venduti al Nord; il Centro ha assorbito 4 G(m³), il 21,7% dei consumi domestici, mentre 2,3 G(m³) sono stati venduti al Sud e Isole. La regione con i consumi più elevati è risultata la Lombardia che da sola ha acquistato il 24,8% dei consumi delle famiglie nazionali (il 25,6% se nella categoria dei domestici si includono anche i condomini con uso domestico). Altre regioni importanti sono l'Emilia Romagna, il Veneto e il Piemonte. Queste tre aree contano per il 12,7% nel

caso dell'Emilia Romagna, per quasi il 12% il Piemonte e per il 7,7% il Veneto. Seguono per importanza Toscana, Lazio e Sicilia.

Un analogo ordine d'importanza delle diverse regioni si osserva anche nei vari settori di consumo del mercato non domestico. La Lombardia è il territorio che ha assorbito i maggiori quantitativi di gas: 26,5% nel commercio e servizi, 21,4% nell'industria e 21,3% nella generazione elettrica. Seguono:

- nel commercio, Emilia Romagna, Veneto e Piemonte, con quote rispettivamente pari a 18,2%, 11,6% e 9,2%;
- nell'industria, Emilia Romagna, Piemonte e Veneto, con quote rispettivamente pari a 15,4%, 12,1% e 9,8%;
- nella generazione elettrica, Piemonte, Emilia Romagna e Sicilia, con quote rispettivamente pari a 12,4%, 11,9% e 11,9%.

Interessante è anche esaminare il livello di *switching* sul territorio, osservando i tassi per regione e per tipologia di cliente, limitando l'analisi ai domestici, ai condomini con uso domestico e agli altri usi e tralasciando i clienti non attribuibili ad

alcuna di tali categorie che sono inclusi unicamente nel conteggio dei valori totali (Tav. 3.34).

I clienti domestici mostrano tassi territorialmente abbastanza omogenei in tutte le regioni d'Italia, sebbene quelli collocati nel Centro presentino una vivacità leggermente maggiore, con tassi di *switching* che superano il 5% in termini di clienti e di volumi, contro una media nazionale del 4,4% (clienti) e 4,8% (volumi). Lo *switch* dei condomini con uso domestico appare lievemente maggiore al Nord (8,2% contro il 7,7% della media nazionale in termini di clienti e 5,3% contro il 5,1% della media nazionale in termini di volumi), com'era forse lecito attendersi viste le maggiori necessità di riscaldamento – cioè consumi medi più elevati – delle regioni settentrionali rispetto a quelle centrali e meridionali. Dai dati di vendita al mercato finale risulta, in effetti, che il consumo medio di questa tipologia di cliente, che in media nazionale è pari a 12.837

m³/anno, assume valori di 13.055, 12.733 e 10.442 m³/anno rispettivamente al Nord, al Centro e al Sud e Isole. Anche per quanto riguarda gli altri usi, il Centro risulta la zona più attiva, con un tasso medio di *switching* del 46,9% (in termini di volumi) superiore alla media nazionale di 3,5 punti. In questo settore, tuttavia, si registrano punte molto elevate in Liguria (73,2%), in Basilicata (72,2%), in Piemonte, in Valle d'Aosta e in Sicilia (tutte sopra il 65% in termini di volumi). Complessivamente, l'attività di *switching* appare maggiore al Centro, dove nel 2010 hanno cambiato almeno una volta fornitore il 5,1% dei clienti, corrispondenti al 34,4% dei volumi, seguita dal Nord (dove le percentuali risultano rispettivamente pari al 4,4% e al 32,7%) e dal Meridione (con il 4,1% dei clienti che hanno cambiato e il 33,2% dei volumi).

TAV. 3.34

Tassi di *switching* per regione e tipologia di cliente nel 2010

Valori percentuali

REGIONE	DOMESTICO		CONDominio USO DOMESTICO		ALTRI USI		TOTALE	
	CLIENTI	VOLUMI	CLIENTI	VOLUMI	CLIENTI	VOLUMI	CLIENTI	VOLUMI
Valle d'Aosta	0,5	0,5	0,1	0,1	1,8	67,5	0,9	50,8
Piemonte	5,7	5,1	5,6	8,2	5,3	67,5	5,8	49,2
Lombardia	3,6	4,1	6,8	11,8	4,5	41,1	3,7	30,3
Trentino Alto Adige	0,9	1,2	3,1	7,2	1,8	38,3	1,0	28,4
Veneto	6,3	6,5	5,8	7,0	7,3	30,3	6,3	21,5
Friuli Venezia Giulia	6,0	7,1	6,6	9,2	6,0	28,4	6,1	24,0
Liguria	2,8	3,5	3,0	4,1	3,3	73,2	3,2	43,2
Emilia Romagna	3,6	4,1	3,2	1,8	5,7	39,2	3,8	31,3
Toscana	6,3	6,6	5,8	7,7	5,8	58,6	6,3	44,5
Umbria	5,3	5,6	8,2	11,7	6,2	49,9	5,7	39,7
Marche	5,3	4,3	2,1	1,0	5,5	11,2	5,4	8,6
Lazio	4,4	5,2	4,7	6,0	3,6	47,9	4,4	32,1
Abruzzo	4,5	5,6	3,4	4,6	5,0	31,6	4,5	24,9
Molise	2,9	3,8	3,0	2,5	4,0	55,9	3,1	47,8
Campania	5,3	5,2	2,5	2,1	3,8	48,7	5,5	38,3
Puglia	3,9	4,2	4,0	5,8	4,5	14,8	4,1	13,0
Basilicata	3,6	4,4	3,9	4,7	3,3	72,2	3,6	52,3
Calabria	3,4	4,3	4,4	3,0	2,9	17,2	3,6	15,9
Sicilia	2,6	2,9	3,7	3,7	1,7	66,2	2,7	58,7
ITALIA	4,4	4,8	5,2	7,7	5,1	43,4	4,5	33,1
NORD	4,3	4,7	5,4	8,2	5,3	43,8	4,4	32,7
CENTRO	5,1	5,6	4,7	6,3	5,0	46,9	5,1	34,4
SUD E ISOLE	4,0	4,2	3,4	4,0	3,4	39,0	4,1	33,2

Fonte: Elaborazione AEEG su dichiarazioni degli operatori.

Considerati gli elevati livelli di acquisto (Tav. 3.33), la Lombardia è anche la regione in cui risulta operare il numero più rilevante di imprese di vendita, pari a 162, come si

vede dalla tavola 3.35; a tal proposito è opportuno specificare che nella colonna relativa al numero degli operatori di vendita le imprese vengono contate tante volte quante sono

le regioni in cui operano. Un elevato numero di venditori è presente anche in Piemonte (114), in Veneto (102), in Emilia Romagna (97) e nel Lazio (83). È da rilevare infine che il numero degli operatori è cresciuto, rispetto al 2009, in pressoché tutte le regioni italiane. Il numero di venditori che vendono gas sull'intero territorio nazionale è aumentato: nel

2010, infatti, sono 9 contro i 6 del 2009. Circa i livelli di concentrazione a livello territoriale, è possibile effettuare un'analisi attraverso l'indicatore C3, dato dalla somma delle quote di mercato (calcolate sui volumi venduti) dei primi 3 operatori e dalla quota di clienti da questi serviti, già utilizzato anche relativamente alla distribuzione.

REGIONE	OPERATORI	C3 SUL MERCATO DOMESTICO	% DI CLIENTI DOMESTICI SERVITI	C3 SUL MERCATO TOTALE	% DI CLIENTI SERVITI
Valle d'Aosta	18	99,2	99,8	92,9	97,9
Piemonte	114	65,7	74,1	42,9	59,8
Lombardia	162	35,7	42,6	30,7	24,1
Trentino Alto Adige	49	90,8	91,3	59,3	81,1
Veneto	102	51,2	50,9	44,9	50,7
Friuli Venezia Giulia	59	61,8	67,3	51,3	66,8
Liguria	55	80,2	82,2	48,1	69,4
Emilia Romagna	97	67,2	65,1	53,2	48,8
Toscana	76	78,2	79,0	51,5	67,3
Umbria	43	77,6	77,6	54,6	63,6
Marche	60	63,9	61,5	59,6	47,7
Lazio	83	89,2	91,5	65,4	79,8
Abruzzo	80	66,3	63,6	51,6	33,5
Molise	33	78,8	66,8	74,5	20,5
Campania	77	76,9	77,4	66,5	71,9
Puglia	48	69,9	72,2	81,8	70,9
Basilicata	40	80,8	76,5	75,8	69,8
Calabria	36	89,8	88,9	84,5	65,3
Sicilia	39	83,8	75,5	76,7	37,8

Fonte: Elaborazione AEEG su dichiarazioni degli operatori.

TAV. 3.35

Livello di concentrazione nella vendita di gas naturale

Quota di mercato dei primi tre operatori (C3) e percentuale di clienti da questi serviti

Relativamente al settore domestico, il livello di concentrazione risulta molto elevato quasi ovunque, con punte superiori all'85% in Valle d'Aosta, Trentino Alto Adige, Calabria e Lazio. È da notare anche che la presenza di un elevato numero di imprese non garantisce bassi livelli di concentrazione, come dimostra il caso del Lazio dove, a fronte di 83 venditori presenti, i primi tre possiedono una quota dell'89,2% e servono il 91,5% dei clienti domestici della regione. Il livello più basso di concentrazione si registra in Lombardia, dove effettivamente la presenza di un numero di venditori molto consistente si traduce in una quota di mercato dei primi tre venditori di appena il 35,7% e una percentuale di clienti domestici serviti pari al 42,6%.

Relativamente all'intero mercato di vendita, naturalmente, i livelli di concentrazione si abbassano, data la presenza nel cal-

colo dei clienti commerciali, industriali e termoelettrici che, come visto poco sopra, mostrano generalmente tassi di *switching* elevati. Vi sono, tuttavia, alcune eccezioni: in Valle d'Aosta, Calabria e Puglia, infatti, il C3 non è mai inferiore all'80%. Interessanti appaiono anche i casi di Trentino Alto Adige e Lazio, dove a fronte di un C3 non elevatissimo (59 e 65, rispettivamente), la percentuale di clienti servita dai primi tre operatori è sensibilmente più elevata (supera o sfiora l'80%), segnale che può essere letto come una strategia dei primi tre venditori a concentrarsi sui clienti con i consumi più elevati, lasciando il *mass market* ad altri concorrenti. Anche nel mercato complessivo la Lombardia mostra il C3 più basso in assoluto (30,7%), con una quota di clienti servita dai primi tre venditori pari appena al 24%.

Fornitura di GPL e altri gas a mezzo di reti locali

Una specifica sezione dell'Indagine annuale svolta dall'Autorità sui settori regolati è da vari anni dedicata alla fornitura di gas diversi dal gas naturale distribuiti attraverso reti secondarie (d'ora in avanti, per comodità, GDGN). Come di consueto, ai distributori di GDGN è stato chiesto di fornire dati pre-consuntivi relativamente all'attività svolta nell'anno 2010 e di confermare o rettificare i dati forniti in via provvisoria lo scorso anno relativamente al 2009, che sono quindi da ritenersi definitivi. Per questo motivo i dati riguardanti il 2009, che verranno brevemente illustrati nelle tavole che seguono, potranno risultare differenti da quelli pubblicati nella *Relazione Annuale* dello scorso anno.

Complessivamente hanno risposto all'Indagine 103 operatori. Di questi, 72 svolgono in modo integrato l'attività di distribuzione e quella di vendita (cosa tuttora possibile, diversamente da quanto accade nel settore del gas naturale), 10 svolgono soltanto la vendita, 14 solo la distribuzione; 7 operatori sono risultati inattivi in quanto nel corso del 2010 hanno ceduto la propria attività ad altri o sono stati incorporati da altre socie-

tà. In particolare, tra le operazioni societarie che si sono verificate nel corso del 2010 le più rilevanti hanno riguardato l'incorporazione di Nugoro Gas e Sardinia Gas in Isgas e quella di Compagnia Italiana Zeta Gas in Goldengas. Nell'ambito della fusione tra Iride ed Enia, quest'ultima ha ceduto l'attività relativa ai gas diversi dal gas naturale a Iren Emilia. Analogamente, Consiag Reti ha ceduto l'attività a Estra GPL, nell'ambito delle operazioni di aggregazione che dal 2008 vanno costruendo il gruppo toscano Estra.

Nell'insieme i 96 operatori attivi rispondenti all'Indagine sul 2010 risultano aver distribuito 37,7 M(m³), 2,4 in più che nel 2009. La crescita del settore è quindi del 6,7% in termini di volumi e del 5,4% in termini di clienti, visto che il numero dei gruppi di misura serviti è salito dalle 141.124 unità del 2009 alle 148.748 unità del 2010 (Tav. 3.36). La crescita media del 6,7% appena indicata non è stata uniforme nei tre comparti: a fronte di un +5,6% dell'aria propanata, si evidenzia un aumento del 7,2% del GPL e più ancora un incremento dell'11,6% degli altri gas.

TAV. 3.36

Distribuzione a mezzo
rete di gas diversi
dal gas naturale

Volumi in M(m³) e numero
di clienti

TIPO DI GAS	ANNO 2009		ANNO 2010		VAR. % 2010-2009	
	VOLUME EROGATO	CLIENTI	VOLUME EROGATO	CLIENTI	VOLUME EROGATO	CLIENTI
GPL	22,6	112.121	24,2	117.863	7,2	5,1
Aria propanata	12,1	28.600	12,7	30.456	5,6	6,5
Altri gas	0,7	403	0,8	429	11,6	6,5
TOTALE	35,3	141.124	37,7	148.748	6,7	5,4

Fonte: Elaborazione AEEG su dati degli operatori.

Negli ultimi anni il consumo medio unitario è rimasto sostanzialmente stabile intorno a 250 m³, sebbene vi siano marcate

differenze tra i diversi tipi di gas: il consumo medio unitario di GPL, pari a 200 m³, è infatti il più basso, se confrontato con i

400 m³ dell'aria propanata e con i 1.700 m³ degli altri gas. Tra i GDGN distribuiti a mezzo rete quello più diffuso è il GPL che copre il 64% circa dei volumi complessivamente erogati e il 79% dei clienti serviti. Il resto dei clienti è servito con reti alimentate ad aria propanata, che rappresentano un terzo dei volumi distribuiti. Una quota marginale del gas complessivamente distribuito (2%) viene da altri tipi di gas. La distribuzione regionale (Tav. 3.37) mostra, come sempre, al primo posto la Sardegna, regione ancora non metanizzata in termini di quantitativi erogati e di clienti serviti: da sola essa ha assorbito il 36% dei volumi distribuiti, necessari a soddisfare la richiesta di una quota quasi altrettanto ampia di clienti (il 30%). Il servizio rimane ancora concentrato in pochi comuni: 82 sui 377 istituiti sul territorio della regione, ma nel 2009 i comuni serviti erano 77. Come in passato, la seconda regione in cui la distribuzione a mezzo rete di gas diversi dal gas naturale assume cifre importanti è la Toscana, che conta per il 15%

dei volumi distribuiti e per il 17% dei clienti serviti. In questa regione il servizio raggiunge poco più della metà dei comuni esistenti nel territorio (146 su 287). La copertura geografica appare inoltre in riduzione: nel 2009 i comuni serviti risultavano 149, come nel 2008. Il servizio di distribuzione dei GDGN risulta importante anche in Lombardia, la cui incidenza valutata in termini di volumi distribuiti a livello nazionale (9%) è superiore a quella espressa in termini di clienti serviti (6%) perché in questo territorio vi sono diverse realtà produttive che usufruiscono del servizio di distribuzione a mezzo rete di gas non naturale, i cui consumi medi – diversamente da quelli domestici – sono elevati. Lo stesso fenomeno si manifesta anche in altre regioni, seppure per ragioni probabilmente diverse, soprattutto, in Sardegna e in Piemonte, ma anche in Friuli Venezia Giulia e in Trentino Alto Adige. Quote relativamente importanti di GDGN distribuiti a mezzo rete sono utilizzate anche in Emilia Romagna, Liguria, Piemonte e Lazio.

TAV. 3.37

REGIONE	OPERATORI ^(A)	2009			2010		
		VOLUMI EROGATI	CLIENTI	COMUNI SERVITI	VOLUMI EROGATI	CLIENTI	COMUNI SERVITI
Valle d'Aosta	3	0,10	324	5	0,12	401	6
Piemonte	12	2,29	8.104	84	2,35	8.141	83
Liguria	15	2,40	11.794	67	2,45	12.872	71
Lombardia	16	2,86	8.164	58	3,31	8.799	59
Trentino Alto Adige	2	0,27	784	8	0,30	830	8
Veneto	4	0,18	930	12	0,20	1.005	14
Friuli Venezia Giulia	3	1,19	1.953	9	1,15	2.009	9
Emilia Romagna	15	2,58	10.223	47	2,74	10.165	49
Toscana	20	5,30	24.469	149	5,66	25.005	146
Lazio	15	2,11	15.077	54	2,20	15.626	52
Marche	14	0,77	3.278	38	0,82	3.068	38
Umbria	12	0,71	4.245	37	0,75	4.413	36
Abruzzo	8	0,50	4.074	15	0,47	4.158	15
Molise	2	0,05	224	2	0,08	247	2
Campania	5	0,70	3.459	13	0,70	3.560	13
Puglia	1	0,04	120	1	0,04	129	1
Basilicata	3	0,37	1.394	5	0,36	1.409	5
Calabria	2	0,26	2.030	6	0,25	2.023	6
Sicilia	3	0,06	247	4	0,06	254	4
Sardegna	8	12,56	40.231	77	13,67	44.634	82
ITALIA	163	35,28	141.124	691	37,65	148.748	699

Distribuzione regionale a mezzo rete di gas diversi dal gas naturale

Volumi in M(m³) e numero di operatori, clienti e comuni serviti

(A) In questa colonna gli operatori sono contati tante volte quante sono le regioni in cui operano.

Fonte: Elaborazione AEEG su dichiarazioni degli operatori.

L'estensione delle reti e il loro assetto proprietario sono illustrati nella tavola 3.38, che mostra come nel complesso siano in esercizio in Italia 4.300 km circa di reti alimentate con gas diversi dal gas naturale (di cui 3.650 km alimentati a GPL). Il confronto con i dati raccolti sul 2009 evidenzia una crescita dell'estensione delle reti di circa 300 km. La

maggior parte delle infrastrutture appartiene agli esercenti. I Comuni risultano avere quote minoritarie o nulle in gran parte del territorio nazionale: la media in Italia è dell'8,8% (la somma delle quote proprietarie può non risultare pari al 100% per la presenza in alcune regioni di altri soggetti proprietari).

TAV. 3.38

Estensione delle reti di distribuzione di gas diversi dal gas naturale e loro proprietà nel 2010

Estensione in km e quote percentuali di proprietà

REGIONE	ESTENSIONE RETE			QUOTA % DI PROPRIETÀ	
	ALTA PRESSIONE	MEDIA PRESSIONE	BASSA PRESSIONE	ESERCENTE	COMUNE
Valle d'Aosta	-	11,4	-	87,4	12,6
Piemonte	-	177,8	89,0	96,5	3,5
Liguria	-	169,5	82,7	97,1	-
Lombardia	-	90,2	109,6	96,2	1,5
Trentino Alto Adige	-	20,9	-	100,0	-
Veneto	-	30,2	2,6	100,0	-
Friuli Venezia Giulia	-	1,2	52,6	80,5	19,5
Emilia Romagna	-	128,9	141,4	97,6	-
Toscana	1,1	259,7	324,6	100,0	-
Lazio	-	186,2	207,3	99,4	-
Marche	-	42,1	60,1	77,0	18,2
Umbria	-	67,3	86,6	88,2	11,8
Abruzzo	-	68,8	5,4	80,4	19,6
Molise	-	2,3	4,2	100,0	-
Campania	-	73,5	49,3	100,0	-
Puglia	-	6,8	-	100,0	-
Basilicata	-	3,6	36,4	100,0	-
Calabria	-	60,6	-	100,0	-
Sicilia	-	9,4	-	100,0	-
Sardegna	7,5	880,9	787,2	52,2	18,3
ITALIA	8,7	2291,4	2038,8	79,2	8,8

Fonte: Elaborazione AEEG su dati degli operatori.

La forma giuridica più adottata tra le imprese di vendita è quella della Società a responsabilità limitata - Spa (41 casi su 82); la seconda forma giuridica più utilizzata tra i venditori, con o senza distribuzione, è la Società per azioni - Srl (34 casi su 82). Spa e Srl sono le forme prevalenti anche tra i distributori "puri", i soggetti cioè che non operano nella vendita: 13 casi di Spa e 7 casi di Srl su 21.

La dimensione delle imprese che effettuano la distribuzione e/o la vendita di GDGN è mediamente piuttosto ridotta (Tav. 3.39). Sono 62 le imprese del settore, ovvero il 75% delle 83 società che nell'indagine hanno risposto alla domanda sulla consistenza del personale dedicato alle attività regolate dall'Autorità¹⁹, che impiegano meno di 10 addetti e tra queste ve ne sono ben 39 che risultano operare con 1 o addirittura

¹⁹ Si ricorda che il numero degli addetti richiesto nell'indagine annuale è riferito al personale dipendente (a tempo pieno, a part time, con contratto di formazione e lavoro ecc.) e indipendente (collaborazione coordinata e continuativa, prestazione d'opera occasionale ecc.) che al 31 dicembre 2010 era complessivamente impiegato nelle attività regolate (stabilite dall'art. 4, lett. da a) a u), del *Testo integrato di unbundling* (allegato alla delibera n. 11/07), eventualmente riproporzionato per tener conto del personale condiviso tra più attività. Se, per ipotesi, una certa impresa svolge l'attività di distribuzione di gas e di energia elettrica, il numero di addetti che deve indicare nel questionario è dato dalla somma del personale impiegato in entrambe queste attività, escludendo, invece, quello impiegato dall'impresa, ma non direttamente imputabile a tali attività.