



Freshfields Bruckhaus Deringer

L'esonazione dal TPA alla prova dell'evoluzione dei mercati e delle esigenze strategiche nello sviluppo delle infrastrutture

AEEGSI - Giornate di Studio degli Affari Giuridici

Avv. Tommaso Salonicò
Milano, 26 gennaio 2015

Gli investimenti infrastrutturali pre-liberalizzazione

- ❑ In un contesto di mercato caratterizzato da un'impresa *incumbent* verticalmente integrata gli investimenti in infrastrutture di trasporto erano definiti e realizzati in funzione della prevedibile domanda di trasporto (prevalentemente *captive*) derivante dai contratti di approvvigionamento L.T. ed in presenza di una scarsa contendibilità dei mercati a valle.
- ❑ Seguendo le teorie sull'impresa di Coase, Williamson, Hart e Moore è probabile che l'investitore che poteva controllare il suo *asset* fosse indotto a selezionare i livelli efficienti degli investimenti incorporati nei suoi *asset*.

Gli investimenti infrastrutturali post-liberalizzazione

Con l'apertura alla concorrenza dei mercati il controllo delle infrastrutture da parte di *incumbent* verticalmente integrati ha creato fenomeni di *capacity hoarding*, discriminazione fra concorrenti, *underinvestment* che ha reso necessario prevedere restrizioni ai diritti di proprietà degli investitori (anche non *incumbent*):

- ✓ TPA → mercato dell'accesso;
- ✓ Regolazione tariffaria;
- ✓ Regolazione delle congestioni;
- ✓ *Unbundling*.

Gli investimenti infrastrutturali post-liberalizzazione

Le limitazioni ai diritti di proprietà fanno nascere il *trade off* fra concorrenza e investimenti:

- 1) Qualora si consentisse con eccessiva facilità l'accesso ad un'infrastruttura di produzione, acquisto o distribuzione, i concorrenti non sarebbero incentivati a predisporre infrastrutture concorrenti;
- 2) Un'impresa in posizione dominante sarebbe meno incentivata ad investire in infrastrutture efficienti qualora ai suoi concorrenti fosse consentito, su richiesta, di dividerne i vantaggi.

(conclusioni Avv. Generale F.G. Jacobs – causa C-7/97 *Oscar Bronner*)

Due categorie di investitori (e due categorie di rischi)

Trader/supplier

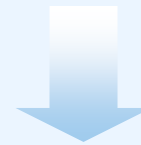
- rischio TPA
(proporzionale allo
sviluppo concorrenza)



Esenzione TPA

Gestore Infrastruttura

- rischio sottoutilizzazione
capacità



Garanzia quota ricavi

Gli investimenti infrastrutturali post-liberalizzazione

In un mercato concorrenziale uno strutturale eccesso di capacità infrastrutturale è dovuto a:

- ✓ Ragioni di **sicurezza** (domanda alla punta e in possibili situazioni di emergenza causate da forti riduzioni della fornitura [*N-1 rule*; fattori geopolitici] o picchi di domanda [fattori climatici]);
- ✓ Maggiore **diversificazione** fonti approvvigionamento;
- ✓ **Flessibilità** di fornitura e sviluppo concorrenza (fornitura *spot*);
- ✓ **Politiche industriali** (*Hub gas* in prospettiva aumento *import EU* e calo *produzione*).

Quale evoluzione?

Il mercato non giustifica infrastrutture (nel breve termine) sottoutilizzate

- ▶ Necessità intervento pubblico;
- ▶ Dall'incentivo non selettivo all'incremento di capacità (2005) alla programmazione degli investimenti (**infrastrutture strategiche** selezionate tramite procedure ad evidenza pubblica, secondo criteri trasparenti e non discriminatori di costo-beneficio);
- ▶ Garanzia (parziale) dei ricavi;
- ▶ Rimane esenzione per infrastrutture non strategiche.

Elementi di criticità dell'esenzione

- 1) Riduce i rischi di un investitore (*trader – supplier*) che la regolazione tende a separare dalla gestione infrastrutture (*unbundling*);
- 2) Presuppone certezza contratto fornitura L.T. ma:
 - a) in controtendenza verso il *favor* contratti di breve periodo;
 - b) in controtendenza con difficoltà a concludere contratti L.T. (“*il servizio di rigassificazione del gnl ... svincolat(o) dalle vecchie relazioni univoche tra terminali di liquefazione e terminali di rigassificazione formalizzate in contratti di tipo take or pay di lungo periodo – AEEGSI DCO 617/2014/R/GAS*”).

Flessibilità esenzione/garanzia ricavi

- ❑ La rinuncia al diritto di esenzione:
 - atto unilaterale?
 - necessità di sua accettazione?

- ❑ Procedimento

- ❑ Conseguenze:
 - ritorno al regime ordinario (TPA);
 - valutazione oneri impropri per il sistema?
 - valutazione di un possibile abuso dell'esenzione?

- ❑ Quale regolazione?
 - speciale regolazione tariffaria e di accesso alla RNG in caso di perdita dell'esenzione (per rinuncia o revoca)

Quale regolazione?

Benefici dell'esenzione per il sistema

- realizzazione dell'investimento che altrimenti non si sarebbe realizzato;
- garanzia contratti di importazione di lungo periodo/ nuove fonti di approvvigionamento/ rafforzamento concorrenza.

Costi dell'esenzione

- realizzazione allacciamento alla RNG con copertura costi a carico dell'utilizzatore esente;
- costo interamente a carico dell'investitore.

Oneri impropri/vantaggi da rinuncia

- Investimento realizzato;
- Non era il vantaggio privato? Capacità disponibile in TPA a favore anche di contratti spot/maggiore rafforzamento della concorrenza.

Costi della rinuncia

- Costi a carico del sistema (se non utilizzato). Non c'è obbligo di allacciamento?
- Costo parzialmente a carico del sistema (in caso sottoutilizzazione) giustificabile se vi è un interesse generale.

Grazie per l'attenzione



Avv. Tommaso Salonico

T +39 06 695331

E tommaso.salonico@freshfields.com

Le informazioni contenute nel presente documento non sono da considerarsi né un esame esaustivo, né un parere legale e non prescindono dalla necessità di ottenere pareri specifici in ordine alle singole fattispecie.

© Freshfields Bruckhaus Deringer LLP 2014