

Gare gas, ridurre gli ambiti è “un'autostrada verso il monopolio”

Intervista al presidente di Ascopiave Nicola Ceconato

A pochi giorni dalla presentazione del nuovo Piano 2026-29, la Staffetta ha intervistato il presidente e AD del gruppo Ascopiave, Nicola Ceconato. Il piano al 2029 prevede di aggiungere 114mila PdR attraverso le gare agli 1,467 milioni serviti a fine 2025. A quali aree del Paese guarderete per prime (e a quali per seconde)? Abbiamo sempre operato in aree limitrofe e siamo interessati alle zone dove siamo già presenti. Dovendo indicare un ranking, partiamo da quelle limitrofe dove siamo presenti, “digradando” verso le più lontane. Ma non escludiamo scelte che non seguano quest'ordine, anche a seconda della dimensione e della qualità degli asset. Si valuterà volta per volta. Aree limitrofe in cui siete già presenti sono ad esempio gli Atem di Pordenone e Vicenza 2. State già partecipando a gare avviate, e a quali? Sì stiamo partecipando ma non posso dire a quali.

Puntate a crescere anche in altri settori, ad esempio nell'idrico? Abbiamo una piccola partecipazione del 18% in Cogeide, che ha circa 100mila utenti nella provincia di Bergamo. In linea di principio il nostro desiderio era continuare su questa scia, siamo gestori di reti e con il Sii potremmo ottenere forti sinergie. Ma oggi non è più un must perché il vero tema è la normativa, che limita molto l'entrata degli operatori privati. Nel Veneto di norma le gestioni sono in house ed è ovvio che se il panorama rimane questo facciamo fatica ad accedere. Inoltre se si mantengono basse le tariffe non si potranno fare grossi investimenti. E l'idroelettrico? Avete 49 MW installati, se partissero le gare vi vedete più nella veste di incumbent o di partecipante? Possiamo indossare entrambe le vesti. Abbiamo 19 impianti in Lombardia, 6 in Veneto e 1 in Piemonte, che ci danno soddisfazione. Per noi non rappresentano il core business quindi in prima battuta puntiamo a continuare questa gestione. Se partissero le gare sicuramente saremmo parte attiva, anche se finora qualcosa si è mosso in Lombardia ma poco, in Veneto siamo in regime di prorogatio, in altre Regioni sono stati deliberati provvedimenti che prolungano le concessioni.

In Europa poi si sta discutendo una quarta via e se dal regime concessorio si passasse a quello autorizzativo non ci sarebbe neanche più il problema delle gare. Una soluzione che vi piace?

La quarta via ci piace nel senso che, com'è ovvio, ci dà l'opportunità di continuare a gestire proficuamente gli impianti che possediamo.

La distribuzione elettrica invece è un capitolo chiuso? Potrebbe interessarci, ma la normativa è cambiata. Ora si parla di una proroga ventennale in cambio di investimenti, anche se non mi risulta che ci sia stato ancora il passaggio all'assemblea Stato-Regioni, che è naturalmente un passaggio molto delicato e importante.

Per altro verso noi auspicheremmo un procedimento analogo anche per la distribuzione del gas, visto l'impasse che si è creata sulle gare. In questo periodo si discute di una rimodellazione degli Atem del gas (ndr), ma sappiamo bene che se ne riduciamo il numero e aumentiamo la dimensione, di fatto creiamo una barriera di tipo finanziario per l'accesso alle gare.

Calcoliamo che il valore medio dei bandi passerebbe dagli attuali 120-150 milioni a 700-750, che non darebbe la possibilità di partecipare probabilmente neanche alle società più grandi. Sarebbe contrario alla concorrenza e anzi diventerebbe un'autostrada per arrivare a un sistema monopolistico, in cui un unico soggetto decide se fare o non fare investimenti a seconda della sua necessità, portando inevitabilmente a un costo del servizio più alto. Noi invece, ma anche moltissimi altri, siamo assolutamente convinti che un regime di moratoria, come per le reti elettriche, sia la soluzione ottimale, perché mentre ogni operatore continuerebbe a gestire in modo proficuo gli asset, si potrebbero concertare con le stazioni appaltanti investimenti mirati sui territori, inclusi quelli per la transizione energetica. E si darebbe anche la possibilità di uscire a coloro che invece non vogliono partecipare, ottenendo l'indennizzo già previsto in sede di gara. In questi anni si è discusso anche di incentivare le aggregazioni, per favorire la nascita di operatori meglio in grado di competere, che ne pensa?

Bisogna vedere di che dimensione parliamo. Oggi una gestione di 300, 400 o 500mila PdR non è ottimale: si fatica a gestire il servizio, si fatica a partecipare alle gare e quindi a creare competizione. È ovvio che se ci fosse un provvedimento che mira a dimensioni maggiori, in grado di competere col maggiore operatore, che gestisce il 56% delle reti in Italia, potrebbe avere una sua valenza. Insomma sono favorevole all'aggregazione, però attenzione alla dimensione, la soglia critica è assolutamente sopra il milione.

Anche noi sei anni fa eravamo un terzo di quello che siamo adesso e non eravamo sufficientemente competitivi, mentre adesso siamo a tutti gli effetti il secondo operatore nazionale nella distribuzione, anche se molto distaccati dal primo, e abbiamo una dimensione che ci permette di efficientare e competere.

Dopo la recente fusione tra i due maggiori player, Italgas e 2i RG, negli Atem dove prime c'erano due grandi concorrenti ora ce n'è uno solo più grande. La contendibilità si è ridotta?

E' un po' complicato rispondere, ma diciamo che se il sistema regolatorio rimane quello che è, non si è ridotto nulla, noi abbiamo capacità tecniche e industriali sicuramente al pari di molti altri operatori, anche del primo. Il tema è quello finanziario: come dicevamo, se diminuiscono gli Atem e devo partecipare a una gara da 7-800 milioni, probabilmente ne farò una non tre o quattro. Ma se il sistema resta questo, possiamo andare avanti ad oltranza a partecipare a tutte le gare.

Dopo l'acquisizione di Sime, associata Assogas, lei ha deciso di entrare personalmente nel direttivo dell'associazione, molto attiva nel presidio del tema concorrenza. Ha voluto dare un segnale?

Siamo entrati in Assogas perché ci teniamo che venga ampliata la platea dei soggetti che possono discutere proposte normative in grado di tutelare la competizione nella distribuzione. La presenza era quasi automatica con l'acquisto di Sime, abbiamo fatto la scelta di continuare a presenziare perché ci teniamo che vengano coltivati, come d'altra parte stanno facendo anche in Utilitalia, temi come la tutela della concorrenza e la possibilità di offrire il miglior servizio al minor prezzo, non creando situazioni di monopolio, come qualcuno vorrebbe. Il vero motivo per cui sono entrato io è che volevo curare in prima persona questi temi quale rappresentante del gruppo.

Il vostro "vicino" Magis (ex Agsm-Aim) è il naturale interlocutore per riprendere il progetto di multiutility del Nord-Est. A che punto siamo, ci sono contatti?

Contatti ci sono in modo continuativo, non li nascondo. Come abbiamo già annunciato, anche da parte nostra il dialogo prosegue ed è assolutamente strategico che l'idea della multiutility possa essere in qualche modo instradata. Come ricorderà, in passato ho lanciato una call to action alla politica perché noi gestori dell'utility possiamo fare moltissimo in termini di operazioni di carattere industriale, ma per creare "matrimoni" si tratta di agire sopra, non sulla gestione. Naturalmente il percorso è ancora lungo, ma credo sia importante rinnovare questo

invito, perché importante è creare anche per questo territorio una utility in grado di competere sempre meglio nel mercato nazionale e anche in quello estero, come peraltro avvenuto in altre regioni.

Gionata Picchio - Staffetta Quotidiana, 27-02-2026