

## Ex-municipalizzate verso il consolidamento

**MILANO** ■ Se nel biennio precedente le parole d'ordine erano «rigore finanziario» e «core business», nel 2004 l'imperativo delle principali multiutilities europee — comprese quelle italiane — è stato «crescere».

**In Italia.** Rispetto all'anno precedente, il 2004 ha visto la sottoscrizione di 120 nuovi accordi (+36%), come rivela l'annuale rapporto sulle alleanze delle local utilities preparato da Agici Finanza d'Impresa e coordinato da Andrea Gilardoni. Sono in aumento quindi le operazioni per il consolidamento del settore e il numero dei partner coinvolti (+7%), ma diminuisce in termini percentuali il peso delle utilities locali (-20% sul totale dei partecipanti) mentre si rinforza il ruolo dei gruppi internazionali (+4%) ma soprattutto delle national utilities (+16%). Questa significa — sottolinea Alessandro Marangoni, professore alla Bocconi e consigliere delegato Agici — da un lato un maggior attivismo da parte delle maggiori società del settore (Eni, Enel e Edison) ma anche una significativa attività dei gruppi stranieri nel nostro paese. Ma, si sa, il mercato italiano è

uno dei più frammentati nel settore e quindi non stupisce che anche nel 2004 è proprio a livello locale che continua il lento processo di consolidamento (46% degli accordi avviene a questo livello). Il rapporto sottolinea anche che nel 2004 è aumentato il numero di operatori che hanno sottoscritto

### *Ma c'è ancora mancanza di reciprocità in Europa*

più accordi, a conferma del fatto che «esistono ormai una decina di operatori che vanno emergendo, come leader e questo denota la progressiva creazione di alcuni poli nazionali sempre più integrati». La strategia delle ex-municipalizzate italiane è quindi quella dell'aggregazione - la strada preferita, che riguarda quasi due terzi del totale delle operazioni (il 73%, contro il 60% del 2003) - oppure quella della vendita a gruppi di livello nazionale, nonché

qualche volta la partnership (14%) anche con operatori esteri.

**L'Italia e l'estero.** Ben il 19% delle operazioni ha riguardato l'estero, contro il 5% del 2003. Ma se l'Italia guarda timida oltre confine, invece il mercato interno è — insieme alla Gran Bretagna — quello più aperto agli operatori stranieri. Non senza qualche problema sulla reciprocità dell'apertura dei mercati, tema del quale la vicenda Edison Edf è la prova lampante. «In Francia e Germania i mercati sono sostanzialmente chiusi — dice Gilardoni — mentre le loro grandi aziende hanno acquisito posizioni rilevanti all'estero: in Gran Bretagna, ma anche in Italia e in molti Paesi della nuova Europa. Non esiste quindi un mercato europeo aperto, ma alcuni oligopolisti che, favoriti dalla forte posizione nazionale e dall'assenza di reciprocità hanno sviluppato aggressive politiche di internazionalizzazione. Mentre Enel realizza all'estero solo il 6% del proprio fatturato, Edf quasi il 37, Rwe la metà ed il gruppo Suez oltre il 70%».

**ANNA ZAVARITT**

