



Intervento Ing. Paolo Vigevano

Nel momento della sua ideazione, l'AU era stato concepito come un facilitatore di investimenti. Un soggetto che, aggregando la domanda, potesse anche stipulare contratti di lungo termine che inducessero gli investimenti contribuendo all'efficienza del parco di generazione nazionale.

Le cose come sappiamo sono andate in modo differente, anziché contratti di lungo termine si è alimentata la liquidità in borsa.

Oggi però malgrado siano passati relativamente pochi anni da allora, la situazione è radicalmente cambiata. La crisi della generazione che aveva guidato molte scelte è stata oggi sostituita da una crisi inversa, di sovracapacità.

L'AU, tuttavia, andando a ben vedere, non ha completamente perso il suo carattere originario. Anche oggi, infatti, la sua azione sui mercati è orientata ad una prospettiva se non di lunghissimo, certamente di medio periodo, mentre la continuità dei suoi acquisti è oggi volta a garantire una stabilità dei prezzi per i piccoli consumatori. Come aggregatore della domanda, infatti, l'AU certamente garantisce ai piccoli consumatori un risultato economico positivo, paragonabile a quello che è in condizioni di spuntare un grande acquirente, non tanto per la quantità acquistata, quanto piuttosto per la modalità di realizzazione del prezzo, grazie ad una azione continua che nessun singolo piccolo consumatore può mettere in atto. Ma più ancora di questo, AU garantisce la stabilità del prezzo, contenendo la volatilità. Il primo vero valore di AU, oggi, è proprio quello di

garantire al piccolo consumatore che se da un lato non si accaparrerà i prezzi talvolta da svendita che si vedono sul Mercato del Giorno Prima, dall'altro non ne subirà i picchi in crescita, come quelli che purtroppo sembrano profilarsi a causa della crisi Ucraina.

D'altra parte, sappiamo benissimo che non esiste nessun operatore che utilizzi come riferimento né per i propri acquisti né per le proprie proposte commerciali i risultati del MGP.

Allo stesso tempo, va detto: con i suoi acquisti, l'AU ha garantito in questi anni la prospettiva anche per i generatori di poter continuare a piazzare la propria produzione, sia tramite i prodotti del Mercato a Termine che, quando questi non sono disponibili, tramite le aste bandite dallo stesso AU.

E tutto questo all'insegna della più totale trasparenza. Trasparenza degli acquisti e delle modalità di acquisto, trasparenza nei confronti dell'Autorità, del Ministero, dei consumatori. Trasparenza, aggiungo, nei confronti del mercato. Perché chiunque si sia preso la briga di monitorare per qualche tempo i nostri acquisti ha capito benissimo qual è la nostra strategia: acquisti scaglionati che cercano di stare aderenti all'andamento del mercato per una copertura a termine che sta all'incirca sopra il 50%. In sostanza, la strategia di un qualunque trader sul mercato.

Certo, questa trasparenza non significa una prevedibilità che faccia venir meno il nostro ruolo attivo sul mercato.

Perché AU è un operatore di mercato e nel mercato. Un operatore prudente e che quindi può essere battuto, come è corretto che sia, in coerenza con quello che è sostanzialmente il nostro mandato di essere un benchmark per il mercato.

Ma un benchmark attivo, un benchmark, lasciatemi dire, un po' intelligente, non manipolabile, non troppo facilmente spiazzabile.

Insomma non siamo una formula.

Qualunque meccanismo, qualunque formula infatti, dopo qualche tempo, mostra la corda e deve essere rivisto. Ma nel frattempo, saranno i consumatori a dover pagare tutta l'inefficienza della fase in cui la formula ha perso di efficacia.

Gli studi che presenteremo oggi dimostrano due evidenze. Ma prima di enunciarle voglio fare un'osservazione: quando siamo partiti non sapevamo cosa avremmo trovato. Non abbiamo puntato a dimostrare delle tesi, abbiamo solo cercato di capire. Capire cosa succede DAVVERO in Europa sul fronte della cosiddetta tutela, in qualunque forma essa si presenti e capire anche qualcosa di più rispetto a quello che i consumatori di piccole dimensioni, che potevano rimanere nella maggior tutela ma ne sono usciti stanno effettivamente pagando. Cosa significhi, insomma, l'astratta tariffa proposta da un operatore rispetto al reale consumo di un utente. Per quest'ultima rilevazione abbiamo utilizzato l'ottimo lavoro di monitoraggio che la Camera di Commercio di Milano svolge presso e per i suoi associati. Voglio qui esprimere loro un ringraziamento non banale.

Ebbene, dicevo delle evidenze.

La prima, emersa dal lavoro della professoressa Di Porto e del suo team è che la contendibilità del mercato, cioè la parte del prezzo dell'energia pagato dal consumatore finale che attiene effettivamente alla commodity è in percentuale maggiore in Italia, nonostante esista ancora un piccolo intervento dell'Autorità di quanto non lo sia in paesi formalmente privi di alcuna tutela.

Insomma, il prezzo pagato dal consumatore italiano è - per la parte commodity - sostanzialmente un prezzo di mercato, con interventi del regolatore, principalmente sulla quota vendita, che non arrivano al 10% del prezzo TOTALE.

Abbiamo osservato ANCHE che in paesi in cui non esiste alcun intervento sulla modalità di formazione del prezzo, come ad esempio la Gran Bretagna, esistono poi delle operazioni estremamente invasive da parte del regolatore, che chiede conto agli operatori dei rialzi che ritiene ingiustificati rispetto alla struttura dei costi e impone obblighi per ridurre quelli che vengono esplicitamente definiti "overcharging", prezzi eccessivi. Se mi consentite la battuta, il sistema italiano è più correttamente un meccanismo di mercato!

Quello che invece ha messo in evidenza il REF analizzando i dati della Camera di Commercio di Milano è che il prezzo del tutelato è stato sempre inferiore al prezzo PRATICATO sul mercato libero dal 2010 a oggi.

Mi si consenta una piccola digressione dal tema di oggi.

Ho appena detto che a offerte teoricamente più competitive di quella di AU (e vivaddio che ne abbiamo), a queste offerte, dicevo fanno spesso riscontro prezzi effettivamente praticati deludenti per i consumatori. Questo dipende, tra le altre

cose, oltre che a una ancora scarsa comprensione dei meccanismi di questo mercato, anche dal fatto che in realtà, al momento dell'offerta, quasi nessuno ha contezza dei suoi consumi reali.

Occorre rendere al più presto operativi tutti i meccanismi che consentano al consumatore di gestire i propri consumi in efficienza e trasparenza.

A tal riguardo anche il Sistema Informativo Integrato vuol essere uno strumento a servizio del mercato, dei suoi operatori, dei consumatori.

Vi annuncio che, proprio con questo spirito, terremo una prossima iniziativa per i primi di giugno.

Torniamo al dato del Tutelato che batte il prezzo del libero.

Purtroppo, mi viene da dire, il dato è questo e ci conferma che nel mercato esiste un problema. Ma questo problema non è Acquirente Unico. Questo problema risiede nell'insieme di fattori che hanno portato alla attuale sovracapacità produttiva, a un meccanismo all'ingrosso che non rispecchia più la situazione attuale è la crisi della domanda che sta strangolando il settore.

E' una situazione dalla quale dobbiamo uscire, ma ne dobbiamo uscire senza correre il rischio di adottare soluzioni che servono soltanto a scaricare il problema sui soggetti meno capaci di affrontarlo.

Dobbiamo trovare una soluzione comune.

Non voglio correre il rischio di essere additati, domani, come coloro che hanno trasformato il mercato dell'energia in un mercato in cui a una domanda di fatto

obbligata si contrappone una offerta ristretta, senza alcun interposizione DI UN
VERO MERCATO.

Abbiamo già visto mercati simili nel nostro paese e non mi pare che
rappresentino un buon precedente.

Buon lavoro a tutti.