

AGI Energia



Paolo Vigevano, presidente e amministratore delegato di Acquirente Unico

Data intervista: mercoledì 30 aprile 2014



La maggior Tutela e l'attività di AU si trovano nuovamente al centro d'importanti dibattiti. Cosa sta accadendo?

Il tema dell'energia elettrica per i piccoli consumatori ultimamente viene sollevato come "problema" in relazione ai costi che la collettività paga, soprattutto in ragione crisi che il nostro Paese sta attraversando. In questi anni, non ci sono dubbi, il costo della bolletta è salito e pesa sul bilancio delle famiglie: si tratta di un problema internazionale, tanto che in Europa in molti paesi si sta ponendo all'ordine del giorno il tema della fuel poverty. In Italia, le ragioni per cui anche le riduzioni di prezzo della componente energia, che pure ci sono state, non sono avvertite dai consumatori sono legate alle tasse e agli oneri di sistema che costituiscono oltre il 50% del costo sostenuto. Addirittura, qualcuno ha affermato che ormai la bolletta è divenuta "il bancomat" dello Stato, dove vengono riversati tutti i "prelievi" che non possono essere fatti sulla fiscalità generale.

L'Acquirente Unico però agisce proprio sulla componente energia: qual è il valore aggiunto degli acquisti fatti da AU per il mercato tutelato?

Come aggregatore della domanda, AU garantisce agli utenti del mercato tutelato un risultato economico 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. Il consumatore servito in Maggior Tutela, e quindi a prezzi determinati sostanzialmente dagli acquisti compiuti da AU, sa 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. La nostra azione sui mercati, quindi, è orientata ad una prospettiva di medio-lungo periodo e la continuità degli acquisti garantisce una stabilità dei prezzi per gli utenti con minore potere negoziale. Tutto questo all'insegna della più totale trasparenza. Perché chiunque monitori i nostri acquisti, può capire 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%.

Perché, allora, viene messa in discussione la maggior tutela?

Innanzitutto chiediamoci chi la vuole mettere in discussione. Viste le attuali dinamiche di mercato, forse quel che alcuni stanno soffrendo è proprio il fatto che gli acquisti di AU costituiscono un benchmark piuttosto efficiente e non facilmente aggirabile. Se è vero che da una

parte il percorso verso la liberalizzazione porterà alla graduale scomparsa del mercato tutelato, ad oggi quanto stiamo facendo si traduce ancora in benefici di prezzo per i consumatori. Basta fare una ricerca sul "trovaofferte" dell'Autorità per accorgersi che oltre il 50% delle offerte ha prezzi superiori a quelli "di riferimento", che sono appunto valorizzati a partire dai costi di AU. La cosa essenziale, quindi, non è eliminare quell'asticella, ma ottenere che sempre più offerte passino sotto alla stessa.

Il "trovaprezzi", però, non raccoglie tutte le offerte. E non considera poi i prezzi effettivamente praticati.

Poche settimane fa abbiamo presentato uno studio del REF in cui sono stati analizzati i dati della Camera di Commercio di Milano. Il prezzo del tutelato è stato sempre inferiore al prezzo effettivamente praticato sul mercato libero dal 2010 a oggi. Per di più, anche da un precedente rapporto dell'Autorità per l'energia emergevano, con chiarezza, le stesse conclusioni in riferimento ai consumatori domestici. Questo non vuol dire che non esistono offerte più competitive di quella di AU, ma per adesso è innegabile che spesso i prezzi effettivamente praticati deludenti per i consumatori.

Ma da cosa dipende questa situazione?

Da parecchi fattori. Certamente scontiamo una ancora scarsa comprensione dei meccanismi di questo mercato, incluso il fatto che, in realtà, al momento in cui sottoscrive un'offerta, quasi nessuno ha la reale cognizione dei suoi consumi effettivi. Ma nemmeno possiamo negarci che al momento i margini per i produttori sono veramente ridotti all'osso. Recentemente, il presidente dell'Autorità, Guido Bortoni, faceva notare che oggi anche impianti termoelettrici efficienti, in alcune ore della giornata, non riescono a ripagare i costi fissi. In un mercato "lungo", fare offerte a prezzo bloccato, che piacciono ai consumatori, non è semplicissimo. Va altrettanto detto che la scarsa comprensione del mercato, che citavo poco fa, non stimola le imprese a ideare offerte innovative.

Da qui lo "scontro" tra prezzi del Mercato libero contro quelli del tutelato.

In realtà, limitare l'idea della competizione su un bene assolutamente indifferenziato come l'elettricità rischia di condurci in un vicolo cieco. È innegabile, però, che purtroppo questo scontro tra libero e tutelato è quello che "passa" più facilmente. Ma, ripeto, il prezzo di Acquirente Unico non è né una tariffa amministrata, sganciata dal mercato, né un prezzo astrattamente "giusto". E deve essere principalmente un punto di riferimento. Il prezzo che può essere praticato da un operatore ragionevolmente efficiente. AU garantisce una fornitura di queste genere grazie alla sua attività costante e alla composizione del portafoglio di acquisto. Questo, oltre ad evitare che quanto proposto dagli operatori si allinei troppo in alto, stimola gli stessi ad una maggiore competitività.

In realtà, rispetto ai vostri prezzi si sentono accuse opposte. Per qualcuno "comprate male" e il consumatore potrebbe pagare ancora di meno, dall'altra si dice che la vostra efficienza non è paragonabile a quella di un operatore di mercato perché potete rischiare di più, grazie alla legge che impone il pareggio di bilancio.

Potrei cavarmela con una battuta e dire che se riceviamo accuse così opposte vuol dire che ci stiamo comportando bene. Ma non voglio eludere le questioni. 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 intelligente, non manipolabile, non troppo facilmente spiazzabile.

Insomma non siete una formula.

Esatto. 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.

Torniamo alla strategia di AU

Innanzitutto mi preme dire che AU ha una propria strategia, ma non significa che non risponda a nessuno. Siamo sottoposti al controllo dell'Autorità e del MISE, che vengono da noi costantemente informati delle nostre azioni. Non dimentichiamo che il nostro azionista è pubblico al 100 per cento e che la nostra è una missione pubblica. Inoltre, la nostra strategia di approvvigionamento è resa nota, anche se ovviamente a posteriori, attraverso pubblicazione sul

sito internet della società sia delle previsioni energia con dettaglio delle principali tipologie di acquisti effettuate (aggiornate mensilmente), sia della previsione del prezzo di cessione con dettaglio delle componenti di prezzo(aggiornate mensilmente).

Si, ma, per quanto riguarda gli acquisti, AU può scegliere di “non coprirsi” completamente a termine, diversamente dagli operatori presenti nella vendita al libero mercato. Al contrario, qualcuno sostiene che dovrete limitarvi ad acquistare solo su MGP.

Mi verrebbe da chiedere per quale motivo l'AU dovrebbe acquistare tutto il suo fabbisogno in borsa, quando è evidente che nel mercato nessuno adotta un comportamento simile. Inoltre, questo approccio “giorno per giorno” contrasta con l'obiettivo pubblico, cui accennavo, di mettere al riparo il cliente dalla volatilità. Se, come abbiamo visto, le offerte che vanno per la maggiore sono quelle che bloccano il prezzo (anche quando questo si traduce in un danno per il consumatore) vuol dire che il piccolo utente questo chiede: prevedibilità e stabilità. Il nostro mix mira a trasferire al cliente finale un segnale di prezzo coerente con quello che si manifesta sull'MGP mitigandone la volatilità. Il portafoglio di AU è costituito in parte da contratti a termine (cioè chiusi con largo anticipo), in parte da acquisti spot, per trasferire anche il valore espresso dal mercato giorno per giorno. La ripartizione percentuale di questi acquisti avviene entro limiti prestabiliti, disciplinati proceduralmente all'interno di AU, in funzione sia dell'evolversi delle quotazioni a termine sia dell' aspettativa di AU.

In sostanza, le cose stanno bene così come sono.

Non ho detto questo. Qualunque revisione dell'attuale meccanismo di tutela nel settore elettrico che voglia favorire il passaggio verso il mercato libero deve essere indirizzata a creare le condizioni affinché le offerte diventino più competitive a favore del consumatore e per stimolare la concorrenza. 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 e a una crisi della domanda che sta strangolando il settore. E' una situazione dalla quale dobbiamo uscire, ma non possiamo farlo adottando soluzioni che servono soltanto a scaricare il problema sui soggetti meno capaci di affrontarlo. Dobbiamo trovare una soluzione comune. Non dobbiamo 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.



