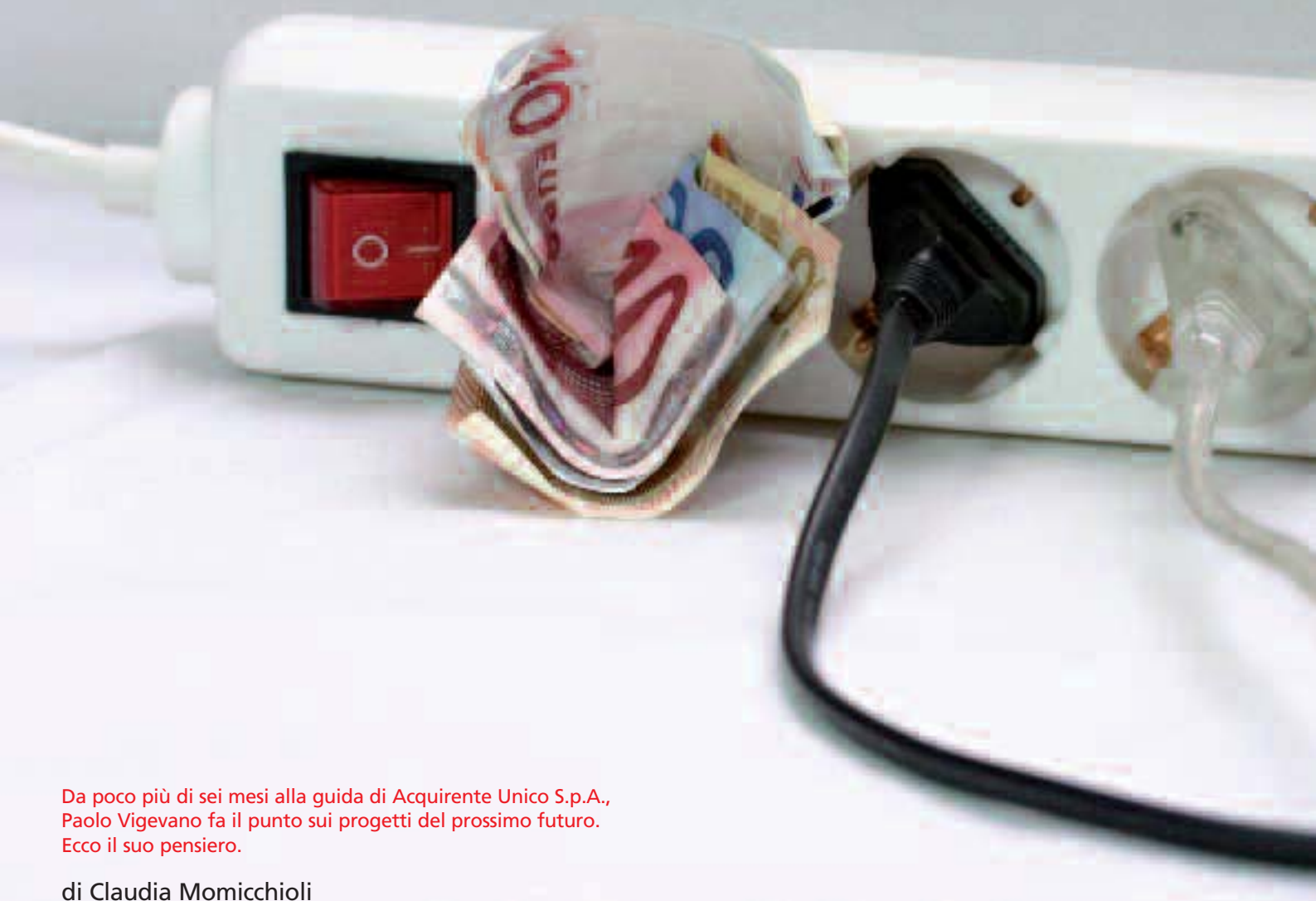


La nostra



Da poco più di sei mesi alla guida di Acquirente Unico S.p.A., Paolo Vigevano fa il punto sui progetti del prossimo futuro. Ecco il suo pensiero.

di Claudia Momicchioli

E: Chi è Paolo Vigevano?

PV: Dopo la laurea in Ingegneria mi sono occupato di broadcasting. Sono stato fondatore, editore ed amministratore di Radio Radicale, la prima emittente privata di servizio pubblico, ho istituito la FIERTI, la Federazione delle emittenti radiofoniche e televisive italiane e la RNA, l'Associazione delle reti nazionali radiofoniche, ho contribuito in prima persona alla costruzione dell'assetto legislativo del settore. In seguito sono passato al settore delle Tlc che mi ha coinvolto ed appassionato per molti

anni, partecipando attivamente sia sul piano tecnico che politico alla definizione della regolamentazione. Ho collaborato strettamente con il ministro Stanca per l'Istituzione del Ministero per l'Innovazione e le Tecnologie e ho presieduto il "Comitato esecutivo interministeriale per la predisposizione del Piano nazionale di sviluppo della larga banda". Infine, sono approdato a un settore strategico come quello dell'energia dove penso di poter portare un bagaglio di esperienze che mi derivano dall'aver affrontato, in un'ottica di interesse generale, problemi strutturali e organizzativi di settori uscenti da regimi di monopolio.



A COLLOQUIO CON PAOLO VIGEVANO AD di Acquirente Unico SpA

sfida perfetta

E: Da poco più di sei mesi è alla guida di AU. Fino ad oggi quali sono le sue impressioni sul settore elettrico?

PV: Dal punto di vista del processo di liberalizzazione, quello dell'energia elettrica in Italia è un esempio virtuoso. Le norme comunitarie sono state recepite ampiamente e prima delle scadenze previste. In particolare, il contestuale avvio di Acquirente Unico, quale garante della fornitura di energia elettrica ai clienti vincolati, e della Borsa elettrica ha permesso di dare un'accelerazione all'apertura del mercato. In questi ultimi anni si sono sviluppati numerosi progetti nel campo della generazione e ciò ha reso pluralistico il settore. Dopo il completamento della liberalizzazione, AU svolge un ruolo fondamentale di tutela per i piccoli consumatori, coerente con la disciplina comunitaria. I clienti domestici e le piccole imprese che non si rivolgono al mercato libero, hanno in alternativa la possibilità di ricevere l'energia elettrica pagando una bolletta in cui la componente energia riflette il prezzo che AU spunta nel mercato. Acquirente Unico, che ha finora svolto la sua missione con l'apprezzamento dei soggetti istituzionali e in sinergia con gli altri attori di mercato, potrebbe adesso mettere a disposizione di altri settori le proprie competenze al servizio del consumatore.

E: In un contesto caratterizzato da forti incertezze sull'evoluzione dei prezzi delle materie prime energetiche, quali strumenti Acquirente Unico mette in campo per tutelare i consumatori finali?

PV: Andrebbe assicurato sia un costo più basso delle bollette e una minore variabilità dei prezzi nel tempo. Fino ad oggi, gli strumenti che Acquirente Unico ha utilizzato sono stati la diversificazione del portafoglio approvvigionamenti e, per quanto riguarda gli acquisti attraverso la Borsa, la stipula di contratti di copertura dal rischio di prezzo. Tuttavia il limite che si riscontra è che queste tipologie di contratti hanno un orizzonte massimo di un anno. Quindi, studiando una strategia più efficace, si potrebbero contrattualizzare gli acquisti più a

lungo termine. Questo porterebbe un vantaggio per il consumatore, a fronte della certezza di allocazione della produzione che si darebbe ai produttori. Prendendo in esame altri casi europei, colpisce quello dei consumatori industriali finlandesi, energy intensive, che hanno costituito un consorzio di acquisto di una futura centrale nucleare, garantendosi quindi forniture a prezzi dipendenti più dai costi di generazione che non da quelli di mercato. D'altra parte anche l'AEEG e Confindustria si stanno muovendo in questo senso. La prima ha emanato un documento di consultazione riguardante l'introduzione di strumenti di copertura del rischio che favoriscano la realizzazione d'impianti di generazione capital intensive. La seconda ha aperto un tavolo, coinvolgendo consumatori e produttori di energia elettrica, per capire se esiste la possibilità di adottare il modello finlandese, nella prospettiva di un ritorno al nucleare.

E: L'assistenza informativa al cliente finale è un servizio fondamentale in un mercato liberalizzato. In che modo AU può giocare un ruolo centrale anche in questo settore?

PV: L'apertura dei mercati elettrici ha coinvolto in prima persona gli utenti finali che si sono trovati ad affrontare una scelta, cosa sicuramente non facile. Se da una parte le grandi aziende di settore si sono adoperate per fare "propri" i potenziali clienti, dall'altra le famiglie si sono trovate impreparate a capire quale fosse la soluzione più adatta alle proprie esigenze, tra le molteplici presentate. Qui si inserisce l'importante funzione svolta da AU. Mi riferisco all'istituzione del Call Center, voluto ed ideato con l'AEEG, per orientare i clienti domestici e le piccole imprese verso una scelta consapevole. L'intento è quello di dare informazioni sulla liberalizzazione, senza suggerimenti di carattere commerciale, così come fornire il necessario supporto anche per risolvere problemi legati ai contratti. L'iniziativa ha avuto successo, come confermano i dati a nostra disposizione, e a breve diventerà più articolata e complessa, offrendo, insieme all'assistenza informativa, un servizio di prevenzione e risoluzione anticipata di contenziosi.