

Acquirente Unico, mercato libero e protetto

Garantire un prezzo di riferimento trasparente per gli operatori del settore energetico in Italia. Per un business così complesso determinante è la struttura It. Intervista a Paolo Vigevano, amministratore delegato della società responsabile dell'acquisto dell'energia elettrica per il mercato domestico di Piero Macri

La liberalizzazione del mercato dell'energia elettrica, avviata nel 1999, impone la separazione delle attività di produzione, distribuzione e vendita dell'energia. Prima di allora in Italia vigeva un modello di mercato di tipo monopolistico. Tutte le attività legate alla produzione, al trasporto e alla vendita di energia elettrica erano per legge riservate solo a Enel. Nel 2007 si è poi avviata la fase di liberalizzazione del mercato retail che ha introdotto ulteriori elementi di diversificazione nelle dinamiche di accesso alle risorse e ai servizi energetici. Gli effetti della trasformazione del mercato elettrico compiuto in questi dieci anni sono evidenti. Enel al momento detiene circa il 29% della produzione e vendita di energia elettrica e nuovi player possono oggi competere sia sul lato della produzione che della vendita di energia.

MISSIONE E OBIETTIVI

Nato nel 2004, il ruolo di Acquirente Unico (www.acquirenteunico.it) è stato stabilito nell'ambito della riforma del sistema elettrico italiano. «Con il passaggio al mercato libero – spiega Paolo Vigevano, amministratore delegato della società – si decise di conferire la rete di trasmissione nazionale a Terna e di costituire la Borsa elettrica, dove si contratta l'acquisto e la vendita di energia elettrica. Nel contempo il grado di liberalizzazione ha portato all'apertura del mercato a nuovi operatori, tutelando però l'utente finale nel

delicato passaggio dal regime di monopolio al mercato in regime concorrenziale».

Il ruolo di Acquirente Unico è quello di approvvisionare l'energia elettrica alle migliori condizioni di prezzo per il mercato tutelato. Di fatto la società è un operatore B2B, anche se l'attività esercitata influisce sui prezzi fissati dall'Autorità Garante per l'Energia Elettrica e il Gas ai clienti finali. Tali prezzi rispecchiano i costi unitari di acquisto sostenuti dall'Acquirente Unico, il quale compra energia elettrica da tutti i produttori, con strumenti diversi, e vende questi quantitativi agli esercenti e ai distributori che operano sul mercato di maggior tutela, di fatto il mercato domestico, senza imporre alcun rincaro.

MERCATO TUTELATO E MERCATO LIBERO

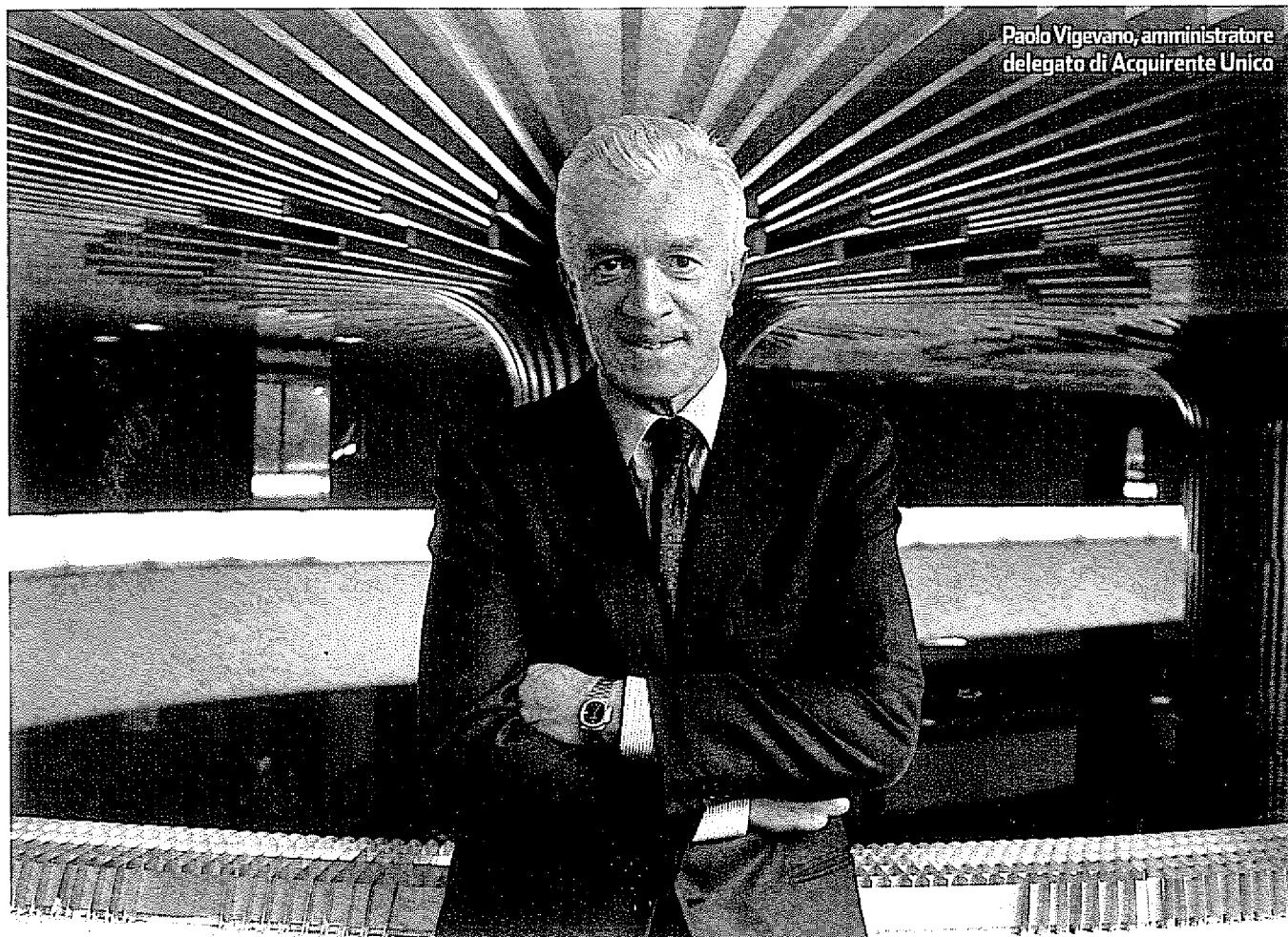
Il mercato a maggior tutela, o vincolato, è rappresentato da tutte quelle utenze che non hanno ancora deciso di passare al mercato libero. A oggi una piccola parte dell'utenza domestica ha considerato vantaggioso passare al mercato libero. Quest'ultimo è per lo più costituito da operatori e consumatori di maggiori dimensioni che operano in attività commerciali e industriali. Al 1° luglio 2007 vi erano 28 milioni di clienti domestici, di questi, in un anno e mezzo, circa 2,3 milioni sono passati al mercato libero. «Non esiste un'anomalia italiana nel mercato dell'energia elettrica – commenta Vigevano –. Il processo di liberalizzazione ha prodotto risultati molto simili a quelli raggiunti

in Paesi come Spagna e Francia o altre nazioni europee. Per quanto riguarda l'utenza domestica è fondamentale assicurare il miglior costo e, soprattutto, stabilità del prezzo nel tempo». Da quanto racconta Vigevano il mercato dell'energia appare più liberalizzato delle telecomunicazioni, quanto meno in termini di infrastruttura.

GARANTIRE LA STABILITÀ DEL MERCATO

Nel 2008 la società ha trattato circa un terzo dell'intero fabbisogno italiano di energia elettrica: 100 TWh sui 300 TWh complessivi. «Come prevedibile e come confermato dai dati di una recente ricerca – aggiunge Vigevano – i consumatori si sono dichiarati interessati a valutare offerte sul mercato libero solo nel caso che i risparmi conseguibili fossero di un ordine di grandezza compreso tra il 15 e 20%. E in questo tipo di mercato, a differenza di quello delle telecomunicazioni, è praticamente impossibile raggiungere questi standard. Nonostante il prezzo dell'energia sia soggetto a oscillazioni continue, è difficile per una società di vendita fare offerte commerciali con sconti elevati come quelli attesi dai consumatori. In una famiglia tipo, con consumi di 2.700 kWh e bolletta annua di circa 500 euro, la variazione che si può determinare è di 20-30 euro all'anno. Cifre molto basse. Per l'operatore è costoso investire per acquisire clienti di questo genere». Ecco allora che il ruolo di Acquirente Unico diventa fondamentale per garantire stabilità

«Con il passaggio al mercato libero si decise di conferire la rete di trasmissione nazionale a Terna e di costituire la Borsa elettrica, dove si contratta l'acquisto e la vendita di energia elettrica»



Paolo Vigevano, amministratore delegato di Acquirente Unico

«Senza strumenti it adeguati non saremmo in grado di esercitare il servizio. Inoltre la quantità di dati da analizzare crescerà esponenzialmente con l'introduzione dei contatori elettronici orari»

sul mercato domestico, minimizzando i costi di acquisto e promuovendo la competizione tra produttori. «Quello che l'utente desidera è una garanzia di stabilità del prezzo dell'energia. A fronte delle variazioni del costo del petrolio avvenute nell'ultimo anno, l'oscillazione che ha subito il prezzo della corrente elettrica è stata risibile e ciò è dovuto all'effetto di stabilizzazione assicurato da Acquirente Unico».

INNOVAZIONE TECNOLOGICA

L'Information technology è un elemento strategico per il business di Acquirente Unico. L'attività di previsione della domanda energetica viene fatta ogni tre giorni sulla base di dati statistici e storici che vengono incrociati con le previsioni meteorologiche, in modo da quantificare la domanda di acquisto da presentare quotidianamente in Borsa. «Senza strumenti adeguati – dice Vigevano – non saremmo in

grado di esercitare il servizio di nostra competenza. E in prospettiva l'innovazione tecnologica sarà sempre più essenziale. La quantità di dati da analizzare tenderà a crescere esponenzialmente nel momento in cui verrà completata l'introduzione dei contatori elettronici orari, in quanto cambierà sostanzialmente il rapporto tra distributore e utente finale e quindi anche il nostro ruolo. Ci sarà un afflusso di dati gigantesco che permetterà di conoscere i consumi ora per ora. Ci vorranno alcuni anni per il completamento, ma è un processo in corso. Cambierà qualitativamente il mercato perché tutto ciò consentirà di avere una ricchezza di informazioni tali da calibrare in modo ancor più preciso l'acquisto di energia».

OPERATIVITÀ E BILANCIO

Il 70% dell'energia movimentata da Acquirente Unico viene acquisita in Borsa, mentre il re-

stante 30% proviene da accordi bilaterali o aste pubbliche. Il fatturato di compravendita è passato da 15 a 10 miliardi mantenendo nel tempo circa lo stesso numero di utenti. Gli accordi bilaterali vengono utilizzati per contratti di medio-lunga durata. «La discriminante di acquisto è sempre e soltanto il prezzo», ricorda Vigevano.

L'amministratore delegato di Acquirente Unico esprime un bilancio positivo per l'attività e il ruolo finora esercitato: «La nostra opera ha permesso di accelerare i tempi della liberalizzazione garantendo liquidità alla Borsa elettrica e facendo così che il prezzo formatosi in tale mercato sia poi rappresentativo, questa ha sicuramente facilitato la competizione nel mercato dell'energia. Parallelamente a questa trasformazione – conclude Vigevano – si è assicurato un riferimento di prezzo trasparente e certo per l'utente finale garantendo al contempo una funzione stabilizzatrice». **DM**