



**9° Italian Energy Summit 2009 - Il Sole 24 ORE  
Milano, 28 - 30 settembre 2009**

***Il nuovo mercato elettrico italiano post riforma: primi risultati, progetti e proposte.***

## **AU: grande fruitore della riforma**

**ING. Paolo Vigevano – AD di Acquirente Unico spa**

La riforma dei mercati elettrici italiani, avviata con legge 2/09 e resa operativa con il Decreto del Ministro dello Sviluppo Economico del 29 aprile 2009, prevede una pluralità di interventi, tutti mirati ad aumentare l'efficienza generale del sistema di scambi e a ridurre il prezzo per il cliente finale.

Ricordiamo a tutti come, alla stesura definitiva del testo della Legge, si è pervenuti dopo un laborioso processo di mediazione tra i diversi interessi in gioco. Più di un dubbio è stato espresso sui possibili esiti della fase attuativa. Ecco perché è giusto farsi la domanda su cosa è stato fatto, cosa si è ottenuto e cosa resta da fare.

Inizio con il dire che la prospettiva di vedere finalmente prezzi sul mercato all'ingrosso più vantaggiosi per il consumatore, è ciò che più interessa ad un operatore come AU e a questo fine mi vorrei concentrare proprio sulle misure previste a questo riguardo a partire dallo sviluppo dei mercati regolati a termine.

I forti rialzi di prezzo sul MGP, che si sono verificati recentemente, ci confermano la necessità dello sviluppo di efficienti strumenti per la copertura dal rischio di prezzo. In proposito dobbiamo constatare che, pur in corrispondenza di una decrescita dei volumi domandati, i prezzi hanno subito una spinta al rialzo. Tutto ciò fa insorgere dubbi sul grado di effettiva competitività raggiunto nel mercato all'ingrosso.

In questo senso la revisione della disciplina del mercato elettrico in materia di trasparenza, prevista dalla Legge e appena introdotta, renderà più facile focalizzare le cause di tali rialzi, identificando eventuali comportamenti speculativi nelle dinamiche di mercato.

Comunque, data la complessità e l'ampiezza dei dati che si rendono disponibili, è importante individuare i soggetti istituzionali a cui va affidato il compito di svolgere le opportune analisi in modo approfondito e tempestivo.

Ricordiamo inoltre che le analisi ex post, seppure utili a ricostruire cause e responsabilità, non proteggono dall'impatto economico che i picchi di prezzo hanno sul bilancio delle famiglie.

Inoltre occorre considerare che non sempre forti rialzi di prezzo devono nascondere necessariamente collusioni. Spesso invece, e ciò vale soprattutto per i mercati energetici, l'andamento dei prezzi è influenzato da variabili esogene e difficilmente prevedibili. È importante quindi trovare il modo per evitare che tali tensioni inflazionistiche si scarichino direttamente sul cliente finale. Il modo c'è ed è quello di acquistare parte del fabbisogno con prodotti a termine.

Sul MGP, infatti, non è possibile di modulare gli acquisti scegliendo i tempi ed i volumi più opportuni in considerazione delle dinamiche dei prezzi. Per dirla senza perifrasi: chi opera esclusivamente in un mercato spot è indifeso rispetto a qualsiasi fonte di perturbazione di mercato, sia essa fisiologica o patologica.

Per realizzare la nostra missione istituzionale come AU, dobbiamo porci l'obiettivo dell'economicità e della stabilità del costo di approvvigionamento dell'energia elettrica, al fine di preservare il cliente finale dal rischio delle oscillazioni di prezzo; nello stesso tempo, però, dobbiamo evitare di ingessare eccessivamente il portafoglio con acquisti fortemente anticipati rispetto alla data di consumo effettivo.

Non va dimenticato che AU è uno strumento di politica energetica, che è stato ideato per favorire sì la concorrenza nel settore elettrico liberalizzato, ma in un quadro di tutela per il cliente finale a cui si dà l'opportunità di godere direttamente dei prezzi all'ingrosso, saltando una sezione non trascurabile della catena del valore con conseguenti risparmi di costo.

Sul piano operativo tutto ciò implica di dover operare con un portafoglio di approvvigionamento diversificato, composto da prodotti a diversa scadenza, combinando prodotti a prezzo fisso e variabile.

Ovviamente questa diversificazione è attuata con azioni di acquisto e copertura dal rischio di prezzo, che vanno condotte mettendo a confronto competitivo il maggior numero di

operatori possibile e, per cogliere le opportunità, è bene tenere presenti tutti i diversi canali commerciali.

Ciò consente ad AU di raggiungere da un lato il livello ottimale di rischio prefissato e nel contempo di contribuire a mitigare gli effetti dell'esercizio di potere di mercato da parte dei produttori sul mercato spot.

In tal senso i contratti a più lungo termine sono un elemento importante. Si favorisce una migliore distribuzione nel tempo delle azioni di approvvigionamento e di copertura e si consente alle autorità preposte di cogliere i segnali di prezzo col sufficiente anticipo, necessario per porre in essere azioni di contrasto dell'eventuale esercizio di potere di mercato, e questo va a beneficio di tutti i consumatori.

### ***Attività di AU sui mercati a termine***

---

Fino ad oggi, per intervenire sui mercati a termine, AU ha operato fissando in proprio le regole di negoziazione. Dal 2004 lo strumento che usa è quello delle procedure ad evidenza pubblica (aste), per selezionare controparti con cui stipulare contratti a varie scadenze, sia fisici che finanziari, al fine gestire il rischio di prezzo.

In proposito, va ricordato, che lo sviluppo dei mercati a termine è un fenomeno relativamente recente: nei primi anni di operatività di AU la liquidità di questi mercati era trascurabile e le procedure concorsuali gestite in proprio erano l'unico strumento praticabile per negoziare in maniera trasparente e non discriminatoria.

Lo specifico ruolo svolto e soprattutto l'entità dei volumi transati, hanno consentito ad AU di stabilire, volta per volta, i principali parametri commerciali con riguardo sia alle regole di negoziazione sia alle tipologie e alle clausole contrattuali ed in ultimo alle modalità di pagamento e garanzia.

I risultati conseguiti confermano che in questi anni AU si è dotato di contratti a termine, sostenendo bassi costi di transazione e operando con ampia flessibilità.

Tuttavia, per loro stessa natura, le aste richiedono il trasferire ai partecipanti informazioni che rendono più vulnerabile la posizione del soggetto organizzatore: conoscere i tempi di acquisto, dei volumi e, eventualmente, anche degli esiti consente ai partecipanti di affinare le strategie ed estrarre maggiore rendita.

Inoltre, la concentrazione degli acquisti in poche date espone maggiormente a shock di prezzo dovuti a fenomeni contingenti.

A questo proposito desidero fare presente che già dalla fine del 2008 e soprattutto nel 2009, AU ha aumentato la frequenza delle procedure d'asta per l'assegnazione di contratti sia fisici che finanziari (6 nella fine del 2008 e 17 nel primo semestre 2009) e sta operando in modo da spostare strutturalmente gli acquisti dal MGP ai mercati a termine (da 46% a 58% dell'energia ceduta).

### ***AIGET e ASSOELETRICA***

---

Del resto, l'opportunità che AU sia presente nei mercati a termine è riconosciuta anche dagli stessi operatori. Aiget in un suo position paper di luglio afferma che il passaggio delle partite di energia di AU, nel mercato a termine regolamentato, è condizione necessaria affinché lo stesso mercato raggiunga uno spessore sufficiente per attrarre gli operatori e creare un riferimento di prezzo significativo.

Anche Assoelettrica, in un recente intervento, ha affermato che per aumentare la liquidità dei mercati organizzati è necessario, fra le altre cose, creare le condizioni per la partecipazione dell'AU ai mercati a termine.

### ***OTC***

---

Stiamo considerando, sempre di più con attenzione, anche le opportunità offerte dai mercati OTC, i cui volumi scambiati stanno raggiungendo proporzioni considerevoli, e stiamo valutando costi e benefici della partecipazione ai mercati regolati.

AU, infatti, guarda con molto interesse alla partenza della riforma del MTE, che dovrebbe a breve diventare effettiva. La possibilità di acquistare prodotti annuali, in un mercato dove gli scambi sono anonimi e continui, permetterebbe di superare quei limiti, già accennati, che caratterizzano le modalità di acquisto adottate oggi da AU.

Resta comunque da ricordare che la convenienza per AU, ad operare nei nuovi mercati a termine regolamentati, dipenderà sempre dalla possibilità che avremo di agire a beneficio dei clienti tutelati, sui quali vengono ribaltati i costi che AU sostiene.

### ***Ultima considerazione***

---

Desidero concludere facendo presente che i prossimi tre anni di lavoro che mi aspettano in AU rappresentano per me un impegno importante, considerando i recenti provvedimenti normativi che hanno ampliato i compiti assegnati ad AU, attraverso l'assegnazione di nuovi ruoli legati al miglioramento del funzionamento sia dei mercati elettrici e che del gas. In particolare, il documento di consultazione dell'AEEG n. 23/09, AU avrà un ruolo centrale nel contenimento del problema della morosità, fenomeno che ha assunto dalla liberalizzazione in poi una rilevanza tale da poter compromettere un efficiente funzionamento dei meccanismi di mercato. Il fenomeno della morosità, che le imprese di vendita si trovano ad affrontare, indurrebbe ad una richiesta di maggiori garanzie, innalzando i costi di switching e creando quindi barriere al cambiamento di fornitore.

Inoltre AU, attraverso la legge 99/09, è stato chiamato ad operare anche nel campo del gas naturale dove, nonostante la liberalizzazione abbia preceduto quella del settore elettrico (2003), non si sono ancora create le condizioni di concorrenzialità di un mercato libero.

Infine, l'introduzione di un possibile ruolo di Acquirente Unico – oltre a quello di FUI - nella tutela di prezzo dei clienti finali, deve fare i conti con i problemi della, tuttora, scarsa concorrenzialità del mercato del gas.