

L'ANALISI

Elettricità e gas, il mercato libero non mette in moto i piccoli clienti

Nonostante il ponte gettato tra nuovi produttori e consumatori per favorire il cambio dei fornitori la migrazione retail è lenta. Uno dei problemi: difficile confrontare le tariffe

Corrente

IL PORTALE INTERNET

Il Gse ha lanciato nei giorni scorsi Corrente, rete di imprese e portale Internet per promuovere il made in Italy nelle rinnovabili. Tra i servizi offerti, ricerca di prodotti e servizi, notizie, divulgazione di studi e convegni (corrente.gse.it)

Prospettiva di crescita a due cifre anche per eolico e biomasse

VITO DE CEGLIA

Milano

«Una lenta migrazione». È l'espressione che usa Paolo Vigeveno, amministratore delegato di Acquirente Unico (Au), per spiegare il passaggio dei piccoli consumatori, famiglie e piccole imprese (con fatturato minore di 10 milioni di euro annui o 50 dipendenti), dal "mercato tutelato" verso quello "libero" di energia elettrica e gas. A dimostrarlo sono i dati in possesso di Au, acquirente unico società che fa capo al Gse, Gestore dei Servizi Energetici, cui è affidato per legge il ruolo di garante della fornitura di energia elettrica e gas ai piccoli consumatori: una platea di utenti finali superiore a 30 milioni di unità, ossia 26 milioni di famiglie e 5 milioni di piccole imprese. Au è un soggetto che compra energia elettrica su larga scala (oltre il 30% del fabbisogno nazionale pari a 96 TWh) per cederla a quegli operatori che la rivendono, a tariffe negoziate, a tutti gli utenti finali non ancora passati al libero mercato. Tali tariffe sono definite dall'Autorità per l'Energia elettrica ed il Gas sulla base dei soli costi di funzionamento di Au: una società che, per legge, non ha fini di lucro.

Stando ai dati di Au, elaborati dall'annuale indagine targata Rie-Gmpr, sono 7 su 10 i consumatori che dichiarano di trovarsi bene con il proprio fornitore. Tradotto: lo switch con un fornitore alternativo non decolla. Switch che, a due anni e mezzo dall'apertura del mercato elettrico, è stato effettuato da appena un milione di famiglie su circa 28 e da altrettante su 18 milioni nel gas, a 7 anni dalla liberalizzazione. La rilevazione Rie-Gmpr evidenzia come i bassi tassi di switch italiani, per quanto riguarda elettricità e gas, si collochino sostanzialmente in linea con la media europea: siamo su livelli simili di Paesi come Francia e Germania, ma perdiamo terreno nei confronti di Regno Unito, per entrambi i servizi, e Spagna,

per il gas, dove però — sottolinea lo studio — «vi erano già prima della liberalizzazione condizioni strutturali di mercato peculiari non riscontrabili altrove».

Vigeveno ricorda poi come sul fronte dell'elettricità, dopo il primo assestamento culminato con la fuoriuscita delle imprese dal "mercato vincolato", «il passaggio al mercato libero aumenti annualmente del 3% per i consumi domestici e del 6% per le partite Iva». Serve, però, aggiunge l'ad di Au, maggiore informazione e trasparenza su condizioni e prezzi dei contratti nei confronti delle famiglie: «In quest'ottica — dichiara — sono incoraggianti i primi dati conseguiti dallo Sportello per il consumatore, potenziato a gennaio scorso d'intesa con l'Autorità per l'energia elettrica e il gas: sono pervenute già 2mila reclami e istanze, a cui vanno aggiunte le circa 300mila chiamate in un anno al call center».

La ricerca, realizzata su campione 2mila famiglie, sottolinea come lo scarso appeal verso le liberalizzazioni di gas ed elettricità dipenda da diversi fattori. In primo luogo, una vera e propria ignoranza sul tema. Ancora 3 consumatori su 10 non sono a conoscenza della possibilità di scegliere liberamente il fornitore e le implicazioni che ciò comporta. Le offerte commerciali, poi, sebbene abbastanza chiare, non sono sempre così facilmente confrontabili. Un problema, questo, che solleva anche l'avvocato Giovanni Malanchini, dello Studio Leone — Torrani e Associati di Milano, esperto del settore: «Oggi, la comparazione dell'offerta delle tariffe è di difficile comprensione anche per un esperto — dichiara — perché non avviene sul prezzo ma su formule di prezzo che si basano su previsioni di lungo periodo. Nel caso del gas, in particolare, sono collegate ai prodotti petroliferi. Quindi, esiste una vera e propria difficoltà tecnica nella comparazione. Non solo, sempre nel caso del gas, è difficile per gli stessi operatori offrire prezzi più bassi rispetto a quelli del mercato tutelato. Pertanto, nel dubbio, si preferisce non cambiare, rischiando magari di dover pagare di più». È emblematico, in questo senso, il fatto che oggi circa il 75% dei consumatori non sa che esistono prezzi regolati dall'Authority e che, soprattutto, si



può tornare in qualsiasi momento al prezzo regolato.

Anche il «fattore risparmio» ha un suo peso nelle (mancate) scelte. In media, evidenza l'indagine, gli sconti massimi sui prezzi finali, al netto delle tasse, sono quantificabili intorno al 7,5% sul mercato elettrico e nel 3% sul gas, con un risparmio, rispettivamente, di 28 e 18 euro annui. Troppo poco rispetto alla motivazione principale che spingerebbe una famiglia a valutare positivamente lo *switch*: e cioè, conseguire un risparmio superiore al 50 per cento. «Il problema è che i nuovi soggetti che vogliono concorrere con l'operatore tradizionale hanno dei problemi di accesso alla rete di distribuzione — sottolinea Malanchini — Un problema che però non dà luogo a contenziosi legali perché non esiste la convenienza, visto che il bacino di utenza a cui si rivolgono è ancora tutto sommato ridotto. In questo senso, bisognerebbero rendere più snella e incisiva la normativa per permettere ai nuovi operatori di entrare nel mercato a condizioni migliori».

