

L'intervista

PAOLO VIGEVANO
A.d. Acquirente Unico



«Adesso è più facile cambiare fornitore»

Bioraria, monoraria, multioraria. Bloccata o indicizzata. Assediati dalle offerte per la fornitura domestica di energia elettrica, i consumatori italiani fanno fatica a districarsi. Ma niente paura. Le tariffe applicate ai clienti rimasti legati al servizio a maggior tutela dell'Autorità per l'energia sono sempre fra le migliori, battute solo dagli operatori che offrono uno sconto agganciato alle tariffe dell'Authority, come Edison Luce Sconto Sicuro o Eni Free. Lo assicura Paolo Vigevaro, amministratore delegato dell'Acquirente Unico.

Come si arriva a calcolare le tariffe dell'Authority?

«Le tariffe dell'Authority non vengono dettate dall'alto, ma sono soggette alle condizioni del mercato, perché anche l'Acquirente Unico, che compra l'energia per tutti i consumatori che non hanno scelto di cambiare operatore, si approvvigiona sul mercato».

E dunque qual è la vostra funzione?

«Siamo un "cuneo" tra i segmenti liberalizzati di produzione e vendita: compriamo energia elettrica sulla base della previsione della domanda, per poi cederla senza ricarico, perché la nostra attività non mira al profitto. Sulla base del prezzo di cessione viene calcolato trimestralmente il prezzo finale al consumatore, in cui la componente energia pesa per il 55%. Il resto sono trasmissione e commercializzazione, oneri di sistema e tasse».

Un ruolo piuttosto ingombrante sul mercato...

«Abbiamo molti clienti, tutti piccoli: a fine 2010 erano poco più di 29,5 milioni. Messi tutti assieme, i loro consumi superano di poco un quarto della domanda. Il resto va ai 6 milioni di clienti del mercato libero, soprattutto agli industriali».

Come vi muovete sul mercato?

«Compriamo sia attraverso la Borsa elettrica, giorno per giorno, che attraverso contratti bilaterali con produttori nazionali ed esteri. In questo modo, la domanda dei piccoli consumatori assume un ruolo primario, controbilanciando il peso dei grandi clienti».

Fate buoni affari?

«Dipende. Talvolta si compra bene, talaltra meno, come in tutte le situazioni di mercato. Certo, il nostro peso aiuta».

A cosa serve la nuova banca dati dei clienti dell'energia, presentata al Festival di Firenze?

«Il nuovo Servizio Informatico Integrato serve per superare le difficoltà nello scambio di dati tra gli operatori, facilitando i passaggi da un operatore all'altro».

ELENA COMELLI