



**“Indagine conoscitiva sui prezzi dell’energia elettrica e del gas
come fattore strategico per la crescita del sistema produttivo
del Paese”**

Memoria per il seguito dell’audizione presso la X Commissione Industria,
Commercio, Turismo del Senato

Roma, 15 maggio 2015

1. Funzione di Acquirente Unico in relazione alla fornitura di energia al mercato tutelato

Con il decreto legge n. 73 del luglio 2007, convertito nella legge n. 105, l'Italia ha recepito in maniera completa le direttive europee di liberalizzazione del mercato dell'energia elettrica e del gas, estendendo alla vasta platea dei consumatori domestici e delle piccole e medie imprese la possibilità di scegliere autonomamente il proprio fornitore.

Il legislatore, assumendo questa decisione, ha dovuto immediatamente risolvere anche il problema di stabilire chi avrebbe dovuto rifornire, e a che prezzo, i consumatori fino a che non avessero scelto un proprio fornitore. La soluzione più semplice – effettivamente adottata in alcuni paesi europei – cioè di assegnare i consumatori al venditore collegato all'impresa di distribuzione locale, risultava impraticabile in Italia, in considerazione dell'assetto del settore elettrico, caratterizzato da una forte integrazione verticale e dalla concentrazione dell'attività di distribuzione, in cui la società Enel Distribuzione S.p.A. è l'operatore di maggiori dimensioni (ad oggi 86% della distribuzione). Seguendo quella strada, si sarebbe dunque verificato un passaggio massivo e forzoso ai venditori del mercato libero collegati alla impresa distributrice, rafforzando le posizioni dell'ex monopolista.

Il legislatore ha quindi ritenuto di dover garantire ai consumatori:

- Il "diritto alla fornitura di una qualità specifica [di energia] a prezzi ragionevoli", secondo il dettato delle direttive;
- prezzi di riferimento indicati dall'Autorità, in considerazione della condizione di vulnerabilità di questi clienti (principalmente per debolezza contrattuale e asimmetrie informative);
- la neutralizzazione del conflitto di interessi nei soggetti che operano in più segmenti, se pur tramite società separate ma appartenenti allo stesso gruppo societario, conflitto che può sempre tradursi in una crescita dei prezzi non fronteggiabile dai consumatori.

Per fare questo, la legge ha indicato uno strumento già disponibile, l'Acquirente Unico. La Società, soggetto pubblico, terzo, neutrale rispetto agli interessi economici degli altri operatori era stata istituita dal decreto legislativo 16 marzo 1999, n. 79, con il compito di garantire il mercato vincolato (di coloro, cioè, che non potevano ancora, prima del 2007, scegliere il proprio fornitore), operando sul mercato all'ingrosso e trasferendo ai consumatori finali i prezzi ottenuti attraverso una costante attività di acquisto.

Dal 2007 in avanti, quindi, l'attività di aggregatore della domanda al dettaglio di energia elettrica per i clienti che non hanno scelto il proprio venditore è diventata la nuova *mission* istituzionale di Acquirente Unico. Operativamente, l'energia acquistata all'ingrosso da AU viene rivenduta al cliente finale da esercenti che svolgono il ruolo, remunerato dall'Autorità, di gestire la fatturazione e la qualità commerciale della consegna di tale energia.

Per la sua funzione di terzietà e di soggetto che accompagna i consumatori verso il mercato ad AU è stato anche affidato il Sistema informativo Integrato, l'Organismo Centrale di Stoccaggio Italiano e la gestione dallo Sportello per il Consumatore di energia.

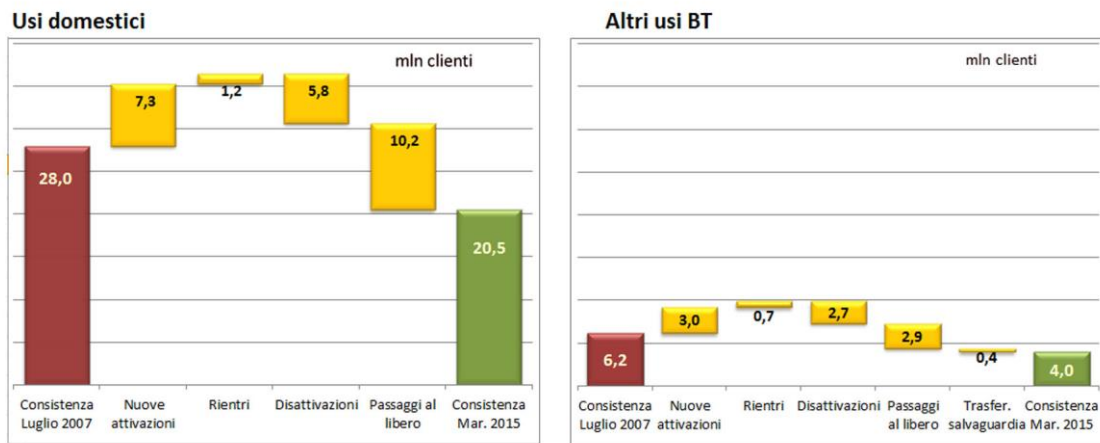
2. Impatto dell'attività di Acquirente Unico sullo sviluppo del mercato libero

Negli otto anni trascorsi dalla completa liberalizzazione del mercato *retail*, il numero dei clienti serviti da Acquirente Unico si è ridotto in media di un milione e mezzo l'anno, passando, da 28 milioni di utenti domestici e 6 milioni di piccole e medie imprese, nel 2007, a 20,5 milioni di domestici e 4 milioni di PMI nel 2015. Il cliente finale sta dunque effettivamente effettuando una scelta per il mercato libero consapevole e ponderata, che prosegue, come attestato dall'Autorità per l'energia, secondo tassi di *switching* paragonabili a quello dei maggiori paesi europei.

In totale, nel 2013 (ultimo dato disponibile dell'AEEGSI), il tasso di *switching* complessivo è del 7,6% (inclusi i passaggi da libero a libero) ed è superiore a quello registrato nella media europea (pari al 5,6%).

Con particolare riferimento ai passaggi dal mercato tutelato al libero, in linea con gli anni precedenti, si è registrato un tasso di circa il 5% degli utenti domestici e del 4% per gli altri usi. Dei clienti domestici passati al libero, quasi il 60% ha scelto il fornitore collegato al distributore.

Grafico 1: Consistenza del mercato di Maggior Tutela (numero di clienti)



A un elevato numero di utenze fornite in maggior tutela corrisponde una quantità di energia di modesta entità, come illustrato nella tabella sottostante (è chiaro, infatti, che un consumatore industriale può, da solo, arrivare a consumare un quantitativo di energia pari a quello di decine di migliaia di piccoli consumatori): nel 2014, la quota di mercato di AU, in termini di energia, ha rappresentato circa il 20% del totale.

Tabella 1: Fabbisogno di energia di AU a partire dal 2007

Dati TWh perdite di rete incluse

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Richiesta totale Italia (TWh)	339,9	339,5	320,3	330,5	334,6	328,2	318,5	309,0	306,8
Maggior tutela (TWh)	124,3	101,7	95,3	89,4	83,4	77,8	71,2	62,7	58,8
Mercato Libero* (TWh)	215,6	237,8	225,0	241,1	251,2	250,4	247,3	246,3	248,0
Quota di mercato:									
Maggior tutela	36,6%	29,9%	29,8%	27,0%	24,9%	23,7%	22,4%	20,3%	19,2%
Quota mercato libero	63,4%	70,1%	70,2%	73,0%	75,1%	76,3%	77,6%	79,7%	80,8%

(*) comprende salvaguardia

La quota di mercato attualmente servita da Acquirente Unico è quindi totalmente contendibile, poiché AU, per sua *mission* istituzionale, non trattiene i clienti, i quali possono quindi essere acquisiti dagli operatori del mercato libero senza alcun ostacolo. Ciò, d'altra parte, è dimostrato dal *decalage* del numero e delle quantità fornite da AU. Se la sua quota di mercato non fosse contendibile, tale *decalage*, ovviamente, non si registrerebbe.

3. Caratteristiche dell'attività all'ingrosso di Acquirente Unico

Nei primi anni di attività, in coincidenza con l'esistenza del mercato vincolato, il Ministero dello sviluppo economico ha stabilito specifici indirizzi relativamente alla funzione di approvvigionamento di AU.

In seguito, tali indirizzi sono venuti meno e la società è stata messa in condizione di gestire in autonomia il proprio portafoglio acquisti, per renderlo il più possibile flessibile rispetto all'andamento del mercato, diversamente da formule prestabilite. La gestione acquisti di Acquirente Unico parte da due premesse: prima di tutto, il consumatore domestico è avverso al rischio di rialzo dei prezzi e nel contempo alla variabilità del prezzo (come dimostra, tra l'altro, la netta preponderanza dei contratti a prezzo fisso conclusi sul mercato libero).

Per sopperire al fabbisogno, AU dispone di strumenti di approvvigionamento del tutto analoghi agli operatori del mercato libero, con la specificità (e il vincolo) di dover garantire la trasparenza e terzietà, per la sua missione istituzionale.

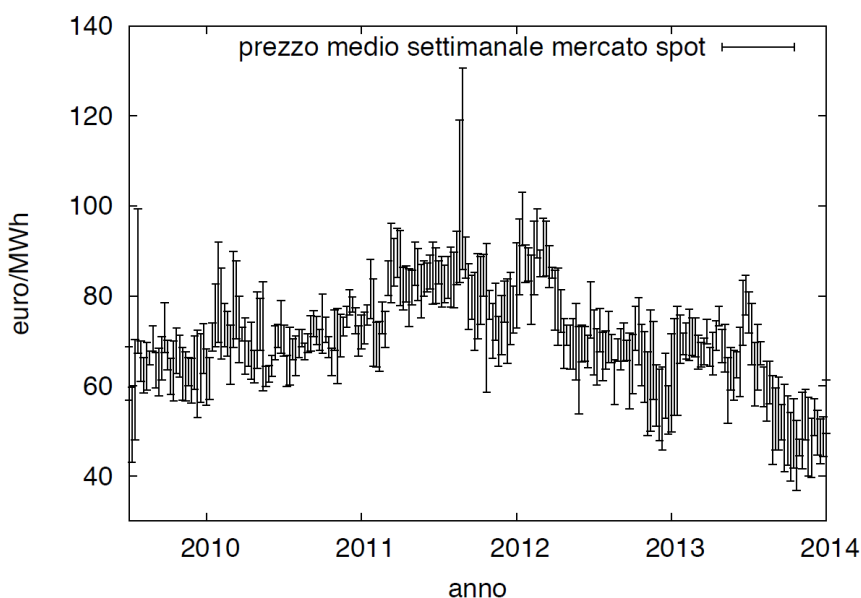
Va richiamato ancora una volta, come più volte ribadito dalla stessa l'Autorità per l'energia, che il prezzo della maggior tutela non è un prezzo amministrato, trattandosi di un prezzo che riflette il mercato all'ingrosso e che funge da benchmark per il cliente finale, al fine di confrontare le offerte sul mercato libero e valutarne la congruità.

4. Ratio del Portafogli Acquisti di AU

Considerata la citata propensione alla stabilità del prezzo da parte del cliente domestico, che si scontra con la forte variabilità dei prezzi sul mercato dell'energia (ad esso fortemente connaturata), AU garantisce una quota del suo portafogli acquisti in coperture a termine, aggiornate nel tempo in base alle aspettative di mercato. Tali coperture si formano, come per gli altri operatori, sui mercati all'ingrosso a pronti (MGP) e a termine (MTE) o con contratti bilaterali a termine.

Come può evincersi dal grafico sottostante, che rappresenta l'andamento settimanale del Prezzo Unico Nazionale dal 2010 al 2014, vi è una forte variabilità del prezzo spot (formato sulla Borsa elettrica).¹

Grafico 2: Andamento del PUN medio settimanale



Per avere a disposizione un ulteriore strumento di trasparenza e flessibilità, AU si è poi dotato di un proprio Portale Aste Energia, accessibile dal sito web di AU. Si tratta di aste a ribasso con prezzo di riserva e aggiudicazione «pay as bid». Le aste sono di tipo dinamico con aggiornamento continuo della graduatoria durante la sessione e ritorno di informazioni al partecipante in tempo reale.

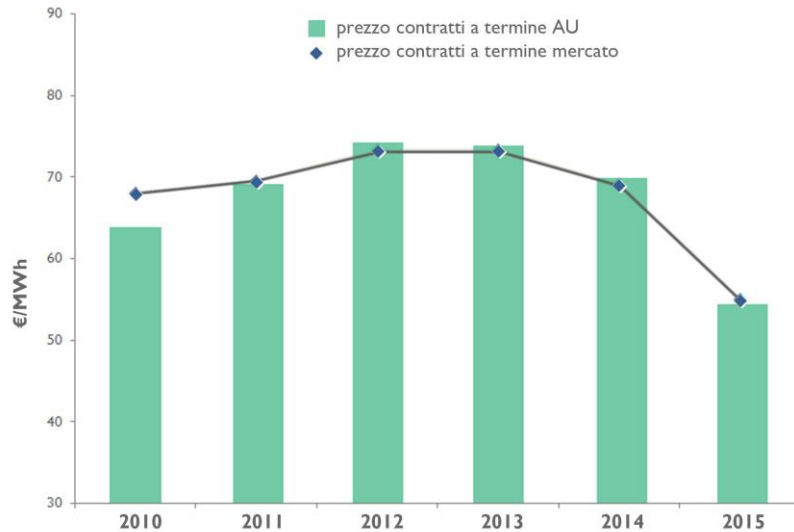
Il frazionamento delle quantità acquistate, oltre a contrastare la volatilità del mercato a termine, consente di non perturbare il mercato stesso, essendo presenti con una domanda frazionata in piccole quantità.

Di prassi, durante l'anno si dà corso alle attività di approvvigionamento riguardanti, oltre che il completamento della copertura del fabbisogno orario della domanda sul mercato spot, anche le coperture a termine, con un ragionevole orizzonte temporale, in modo da costruire gradualmente nel tempo il portafoglio di AU.

¹ Va notato che se si considerasse la volatilità oraria dei prezzi nello stesso periodo, le oscillazioni sarebbero ancora più ampie.

Per valutare la performance di AU, si possono confrontare gli acquisti a termine della società con quelli degli altri operatori. Come si vede dal grafico sottostante, emerge che il comportamento di AU è il linea con quello degli altri operatori del mercato.

Grafico 3: Confronto Prezzo Medio delle coperture a termine AU e Prezzo Medio dei mercati a termine



Elaborazione AU su dati Bloomberg

Grafico 4: Composizione del portafoglio AU

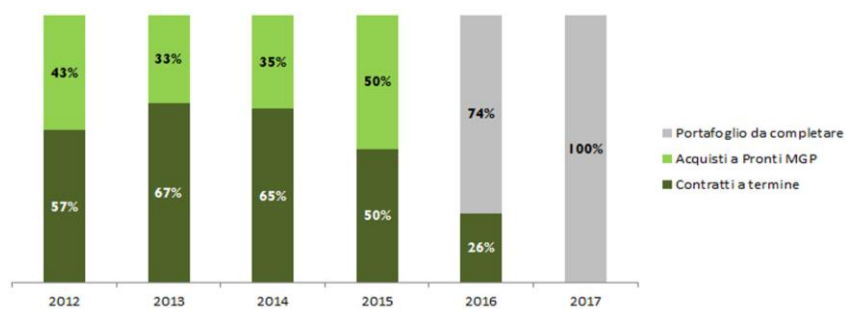
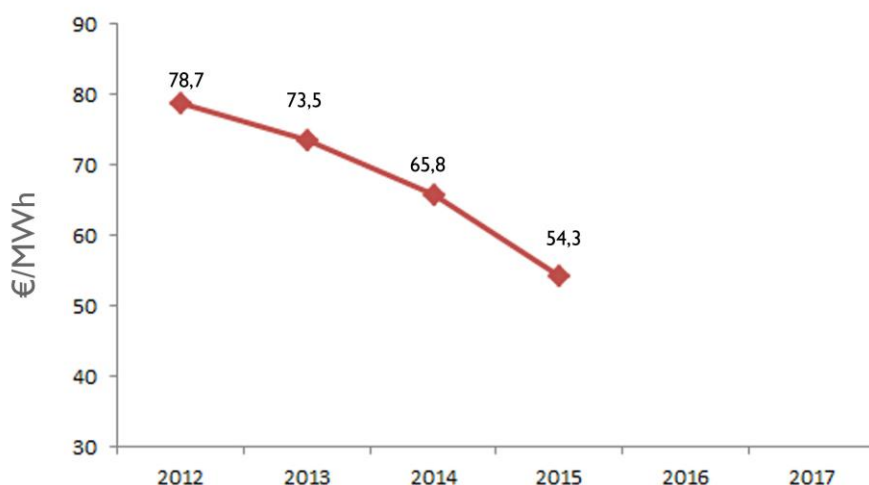


Grafico 5: Andamento del costo del portafoglio AU



Nei primi mesi dell'anno in corso, Acquirente Unico non ha proceduto a stipulare nuovi contratti a termine (si veda il Grafico 4). Alla naturale complessità di definizione di strategie di approvvigionamento a termine, si è sommata infatti la difficoltà derivante dalla presentazione, nel Consiglio dei Ministri, il 20 febbraio u.s., del disegno di legge concorrenza, che prevede la fine del mercato di maggior tutela a decorrere dal 2018. Peraltro, sin dal dicembre 2014 circolavano bozze di tale disegno di legge in cui si prospettavano date di superamento ancor più ravvicinate. Se queste fossero state confermate, ciò avrebbe potuto addirittura spiazzare gli acquisti già effettuati.

Sebbene il DDL effettivamente adottato stabilisca una data certa, ferma restando la possibilità del Parlamento di modificarla, comunque l'articolato del disegno di legge non specifica le modalità di attuazione dei passaggi dei clienti al mercato libero, lasciando a successivi provvedimenti normativi il compito di individuare le relative misure attuative.

Conseguentemente, vi è, oggi, la necessità di coniugare due importanti esigenze contrapposte: da una parte, evitare significative coperture in eccesso, e dall'altra non lasciare i clienti finali completamente esposti al rischio di oscillazione dei prezzi.

In attesa degli sviluppi normativi, la Società comunque ritiene opportuno riprendere con gli acquisti a termine, per le condizioni attuali favorevoli del mercato, avendo comunque a riferimento, allo stato, una ipotesi di fabbisogno minimo di energia elettrica, in modo tale da minimizzare i rischi di variazione del perimetro della maggior tutela.

5. Prezzi mercato retail

I risultati del Monitoraggio del mercato *retail*, concluso dall'AEEGSI per gli anni 2012 e 2013 (vedi delibera 42/2015/l/com), rilevano una dinamicità del mercato elettrico con tassi di *switching* significativi, a fronte dei quali, tuttavia, risulta che i clienti domestici sul mercato libero pagano prezzi maggiori rispetto alla tutela: nel 2013 i prezzi medi rilevati nel mercato libero (riferiti ai soli costi di approvvigionamento, vendita e commercializzazione) infatti risultano superiori del 15-20% rispetto a quelli della tutela.

Sempre dal citato Rapporto dell'Autorità, viene confermata la forte concentrazione dei venditori sul segmento domestico: il primo venditore del settore detiene una quota del mercato di circa il 50%, mentre i tre principali venditori detengono una quota superiore al 70%. Tali livelli di concentrazione sono critici per il dispiegarsi di una effettiva concorrenza: sarà dunque necessario tenerne conto per l'effetto che potrà avere sui prezzi, con il superamento della maggior tutela, nell'individuazione delle concrete modalità che dovranno essere adottate per darvi seguito.

Per chiarezza si ricorda che il prezzo di AU rappresenta (2° trimestre 2015) il 39,85% del costo complessivamente pagato dal consumatore finale (prezzo energia + prezzo dispacciamento + perequazione). È questa la vera quota contendibile della bolletta, da non confondere con la quota contendibile di mercato che non può che essere pari, naturalmente, al 100%, essendo il mercato completamente liberalizzato.

6. Conclusioni

Acquirente Unico, soggetto pubblico istituito dal legislatore a garanzia dei piccoli consumatori, opera nel mercato con strumenti analoghi a quelli di un qualunque operatore, al fine di ottenere un prezzo efficiente e stabile, con la specificità di dover assicurare trasparenza e terzietà, senza effetti distorsivi per la concorrenza.

Il prezzo di AU riflette il costo di un portafogli bilanciato e rappresenta l'unico concreto riferimento per i clienti domestici, al fine di valutare la congruità delle offerte commerciali degli altri operatori.

I riferiti esiti dell'ultimo monitoraggio dell'Autorità, allineandosi a quelli dei precedenti, rilevano prezzi sul mercato libero superiori del 15-20% rispetto a quelli della tutela. Ciò costituisce, da un lato, il miglior riscontro dell'efficienza della politica di acquisti di AU, dall'altro, però, un importante segnale di attenzione per il legislatore, in vista dell'abolizione del mercato tutelato, prevista nel predetto disegno di legge annuale sulla concorrenza.

Il mercato *retail*, infatti, può ancora beneficiare del ruolo di aggregatore della domanda svolto da AU sui mercati all'ingrosso che, facendo fronte al potenziale esercizio di potere di mercato dei fornitori, consente ai piccoli consumatori di partecipare efficacemente al mercato.