

Autorità per l'energia elettrica e il Gas  
Audizioni periodiche e speciali

Roma, 22 luglio 2009

**Ing. ORLANDI, Sorgenia**

Ringraziamo per il tradizionale appuntamento annuale di confronto sull'operato del regolatore e sul percorso della liberalizzazione, appuntamento a cui partecipiamo con l'intento di fornire il nostro punto di vista e di segnalare gli interventi che, a nostro avviso, richiedono priorità.

Innanzitutto mi fa piacere esordire con una piccola notazione storica. Qualche giorno fa Sorgenia ha compiuto dieci anni di attività, dieci anni dalla liberalizzazione. Il bilancio complessivo è certamente positivo. Dal punto di vista aziendale è stata una sfida importante, difficile, ci riteniamo in qualche modo fortunati e siamo stati, credo, anche un po' bravi. Tuttavia, senza giudizi di merito, molte cose sono state più difficili del previsto, molti operatori non ce l'hanno fatta o comunque hanno raggiunto livelli di presenza sul mercato molto diversi da quelli che altri di noi sono riusciti ad avere.

Detto questo, vado ai tempi un po' più recenti.

Nel corso dell'ultimo anno abbiamo riscontrato un **crescente coinvolgimento degli stakeholders nel processo di definizione delle regole**, attuato attraverso occasioni di confronto diretto, ma soprattutto attraverso la costituzione di gruppi di lavoro propedeutici alla fase di consultazione. Manifestiamo un forte apprezzamento per tale modalità esortando l'Autorità a proseguire in tale direzione e a rendere sempre più frequenti le occasioni di

confronto perché convinti che, in particolare con una regolazione sempre più tecnica e di impatto sull'operatività delle imprese, la condivisione con i soggetti coinvolti sia indispensabile per garantire una regolazione efficace e una migliore comprensione dei provvedimenti.

Anche quest'anno l'attività di regolazione è stata intensa, come sottolineato della Relazione Annuale, tale da richiedere un impegno rilevante nelle fasi di partecipazione alla consultazione e, ancor di più, in quelle di implementazione della normativa, con un considerevole impatto sugli investimenti (in particolare sui sistemi informativi). Il quadro regolatorio è caratterizzato da una crescente complessità e profondità che può rappresentare anche una barriera all'ingresso, in particolare per i nuovi operatori. Chiediamo dunque all'Autorità un ulteriore sforzo di **semplificazione e razionalizzazione della normativa esistente.**

In tale senso apprezziamo sia la sintesi attuata attraverso i Testi integrati, sia la convergenza della regolazione del settore elettrico e gas. Riteniamo tuttavia necessario un ulteriore passo verso la semplificazione, da attuarsi attraverso una maggiore comprensibilità della normativa, ma anche un differente disegno della struttura tariffaria. Un esempio recente di complessità è rappresentato dal bonus sociale energia elettrica e gas, la cui gestione richiede articolati scambi di informazione tra molteplici soggetti (comune, distributore, venditore, cliente finale) e genera ingenti costi per il sistema. Le modalità di applicazione delle regole, giuste, utili e intelligenti sono importanti quanto la sostanza contenuta nelle stesse.

Veniamo a temi che consideriamo critici, in particolare in relazione alla vendita.

Ribadiamo la necessità e l'importanza di risolvere alcuni temi legati al **rapporto fra venditori e distributori**.

Alcuni servizi forniti dai distributori al cliente finale per tramite del venditore sono essenziali per il corretto funzionamento del mercato. Per tali servizi è indispensabile che le forme di dialogo tra società di vendita e società di distribuzione siano efficienti tuttavia, come dimostrato ad esempio dalla totale assenza di competizione sul mercato gas retail, il tentativo di migliorare il dialogo tra venditori e distributori ha prodotto modesti risultati. Riteniamo necessario un deciso impegno di regolamentazione tecnico-normativa indirizzato a tutelare l'attività delle società di vendita nell'interesse della liberalizzazione, quindi dei consumatori finali, che porti ad introdurre una precisa responsabilizzazione anche di tipo economico dei soggetti regolati (i distributori).

Chiediamo in particolare che si continui a lavorare da un lato alla definizione di strumenti, modalità univoche e contenuti minimi nello scambio di informazioni tra distributori e venditori, dall'altro sulla definizione di livelli minimi di qualità del servizio commerciale reso dai distributori, qualità intesa come:

- affidabilità e correttezza delle informazioni;
- rispetto delle tempistiche previste dalla normativa;
- rispetto degli standard definiti.

Infine riteniamo che la garanzia della qualità del servizio non possa prescindere dalla definizione di meccanismi di incentivo e di penalizzazione in capo alle aziende distributrici con riferimento agli obblighi che le medesime hanno nei confronti dei

venditori. Infatti solo in questo modo si potrebbe attuare un controllo tempestivo ed efficace del rispetto degli obblighi, e si potrebbe limitare l'attività di vigilanza ex post dell'Autorità, che riteniamo meno efficace.

Siamo convinti che una soluzione di impulso alla liberalizzazione possa passare attraverso la **messa a disposizione in forma centralizzata** da parte di tutte le società di distribuzione (o almeno di quelle con un numero di utenti significativo) a favore di tutte le società di vendita **delle informazioni di anagrafica, tecniche e dei dati di misura**. Passo ulteriore potrebbe essere l'affidamento della gestione dei dati ad un soggetto terzo indipendente che gestisca uno scambio efficace ed efficiente con gli oltre 150 distributori elettrici e gli oltre 300 distributori gas da un lato e i venditori dall'altro.

Per farvi un esempio di quanto è importante che il cliente finale diventi davvero contendibile, e quindi che il third party access funzioni bene anche nell'ultima fase della filiera -la distribuzione sia elettrica che gas- vorrei fare un esempio recente. In questo periodo sul mercato, forse avrete avuto dei segnali, per motivi legati alla crisi della domanda e alla messa a disposizione di nuove capacità sul mercato, è in atto una tendenza alla riduzione dei prezzi all'ingrosso. Le società di vendita integrate con la distribuzione, che quindi hanno un patrimonio di clienti civili, stanno ricevendo delle offerte notevolmente vantaggiose, anche approfittando della stortura rappresentata dalle modalità di assegnazione delle capacità di stoccaggio. I clienti finali di quelle società di vendita non vedranno alcuna

riduzione di prezzo, perché nessuna società di vendita con clienti non contendibili nei fatti avrà lo spirito di beneficenza di trasferire lo sconto a suoi clienti.

Questo è un caso concreto, non scolastico, non accademico, non teorico e dimostra che, se per qualsivoglia motivo si realizza un'efficienza a monte e il cliente finale non è concretamente in condizione di scegliere, i soggetti che si trovano in posizione di monopolio di fatto queste efficienze se le tengono.

E c'è un solo modo per risolvere questo problema: che il cliente finale possa trovare sul mercato offerte di fornitura in concorrenza con quelle della sua attuale società di vendita e possa scegliere di cambiare fornitore.

Stiamo parlando di riduzioni di prezzo decisamente rilevanti di cui i clienti finali non percepiranno alcunché: è un esempio concreto che illustra concretamente cosa succede e cosa succederà se non riusciremo a risolvere il problema dell'attraversamento dell'ultima parte delle rete per garantire un reale funzionamento del mercato.

Vado velocemente su temi altrettanto importanti.

Esiste un **vantaggio competitivo evidente per le società integrate con la distribuzione**. Sul gas in particolare, è sufficiente ricordare che le società di vendita integrate con distribuzione non hanno dovuto neppure attuare uno switch interno tra "ambito di tutela" e "libero mercato". Per contro i soggetti non integrati devono affrontare un processo di switching particolarmente complicato. Sul passato non si può far nulla, è una cosa ormai da accettare ma, oggettivamente, il vantaggio competitivo che hanno le società di vendita integrate è veramente forte, anche in

termini di informazioni sul cliente, ed è molto difficile recuperarlo. Tuttavia, se si riuscisse almeno a mettere tutti gli operatori nelle stesse condizioni, ad esempio mettendo a disposizione di tutti i venditori le informazioni tecniche-anagrafiche dei clienti, si ridurrebbe il vantaggio degli integrati che è molto forte e che condiziona l'opportunità di far beneficiare del mercato libero i clienti finali collegati alle reti di distribuzione cittadina.

L'altro elemento a nostro avviso importante è la possibilità concreta di **competere offrendo contemporaneamente elettricità e gas**. La conseguenza del mal funzionamento di questo sistema è una perdita di opportunità e di risparmio ulteriore per il cliente finale. Noi viviamo un caso concreto: abbiamo ormai quasi 600.000 clienti elettrici e solo 2.000 clienti gas. Di questi 600.000 clienti almeno un quarto comprerebbero gas da Sorgenia, tuttavia non esistono le condizioni concrete per fornirglielo. Se ci riuscissimo, avremmo un costo di acquisizione e un costo per servire quello stesso cliente molto più basso. E questo vantaggio economico, in un contesto di libera competizione, finirebbe in gran parte nella tasca del cliente finale. Questa opportunità garantirebbe dei risparmi assolutamente sensibili su base annua per la fornitura di elettricità e di gas anche per i clienti domestici.

Crediamo che man mano che procederà il naturale processo di aggregazione dei distributori gas tutte queste problematiche tenderanno a diminuire - non a caso per l'elettricità le criticità sono minori perché esiste un "signore" che distribuisce non a tutti, ma a molti- ma non ci sembra possibile aspettare che si completi questo processo di aggregazione. Qualunque strumento che

verrà ritenuto utile a livello sia legislativo, normativo che regolatorio per spingere in questa direzione è auspicato. Questo tema è assolutamente prioritario.

Cito gli aspetti maggiormente critici: da un lato lo **switch**, con tutto quello che serve in termini di tempi, e soprattutto di disponibilità adeguata e corretta di anagrafiche, e dall'altro le **misure**. Le misure sul gas in particolare sono complicate perché c'è anche una lettura fisica, però l'esistenza di uno standard quantitativo accompagnato da meccanismi di premio/penale potrebbe essere efficace. Il concetto di riconoscere i servizi essenziali per il funzionamento del mercato e di definizione degli standard è, a nostro avviso, non più rimandabile.

Per quanto attiene la **qualità della vendita**, il nostro ruolo di venditore nel mercato libero non può che vederci impegnati sull'obiettivo di progressivo innalzamento della qualità commerciale, tuttavia riscontriamo da un lato un'**eccessiva ingerenza del regolatore** nell'ambito della qualità -un esempio per tutti è costituito dalla regolazione della bolletta di energia elettrica e di gas, (attualmente oggetto di nuova consultazione)- dall'altro la **mancanza di strumenti adeguati** a far fronte ai livelli di qualità imposti dal regolatore. Ci si riferisce ancora una volta all'inefficienza dello scambio di informazioni tra distributori e venditori sempre più all'origine di disservizi per il cliente finale e di violazione di standard specifici - caso tipico quello della doppia fatturazione-.

Almeno nel mercato libero è innanzitutto il cliente finale l'arbitro del mercato stesso che, in caso di insoddisfacente servizio, può decidere di cambiare fornitore. La libertà di scelta

del cliente garantisce lo stimolo adeguato per i venditori al comportamento efficiente, più di qualsiasi indennizzo definito dal regolatore.

L'invito è quello di procedere alla definizione dei livelli di qualità accompagnando gli stessi con la messa a disposizione di strumenti adeguati al loro raggiungimento e di limitare gli interventi sulla vendita per dare maggiore fiducia al mercato e alla concorrenza quali stimoli efficaci per un servizio di qualità.

Sempre nell'ambito della tutela del cliente, merita un accenno lo strumento del "**trova offerte**". Anche in questo caso si condivide l'obiettivo di rendere più consapevole la scelta del cliente finale e di migliorare la trasparenza delle offerte commerciali, tuttavia dobbiamo evidenziare forti perplessità in merito all'adeguatezza di tale strumento nel rappresentare correttamente le condizioni economiche e il timore che lo stesso possa portare a risultati fuorvianti per il consumatore finale.

Concludiamo con un tema emerso in modo dirompente in questa fase di congiuntura economica negativa e richiamato dallo stesso presidente Ortis. Ci si riferisce al problema della **morosità**, di particolare rilevanza per il mercato retail.

Anche su tale tematica abbiamo già avuto occasione di avanzare le nostre proposte all'Autorità che ribadiamo in quest'abito ufficiale.

Gli operatori sono consapevoli di doversi assumere, tra i rischi imprenditoriali, il rischio credito, ma è indispensabile porli nelle condizioni di avere strumenti efficaci per gestire tale fenomeno e tutelare il funzionamento del mercato, anche

nell'interesse del cliente "buon pagatore" che non deve vedere aumentare i costi per effetto di comportamenti speculativi di alcuni altri clienti.

Per evitare e interrompere una pratica ormai troppo diffusa da parte dei non pagatori recidivi di passare da un fornitore ad un altro lasciando un debito insoluto, crediamo essenziale da un lato poter utilizzare lo strumento dell'**interruzione della fornitura al cliente moroso anche quando quest'ultimo cambi fornitore** e dall'altro di poter **trasferire il credito all'esercente la salvaguardia e la maggior tutela nel caso di clienti non disalimentabili**, anche per un principio di simmetria (oggi l'esercente la salvaguardia può cedere il credito all'operatore del libero mercato che subentri su un punto di prelievo moroso).

Non è necessario che tutti gli operatori e i venditori siano d'accordo, però vi chiediamo che chi è d'accordo lo possa fare, almeno per interrompere quel circolo vizioso che fa male a tutti, perché alla fine finiscono per rimetterci qualche frazione di euro, anche i clienti che pagano puntualmente, perché il costo commerciale aumenta.

Questo è un tema secondo me importante che meriterebbe una decisione.

Con la recente consultazione sul capacity payment si è introdotto il problema dell'adeguatezza del parco produttivo. A nostro avviso a tale preoccupazione dovrebbe essere anteposto il problema dell'**adeguatezza della rete di trasmissione nazionale** che purtroppo ci troviamo a ribadire anche quest'anno. Infatti, nonostante siano stati introdotti degli incentivi tariffari per il gestore di rete al fine di stimolare gli investimenti in

infrastrutture di rete particolarmente necessarie ed urgenti per il sistema elettrico nazionale, gli adeguamenti della RTN previsti da Terna nel suo piano triennale di sviluppo continuano a registrare importanti ritardi. Questo fatto pregiudica gli operatori che hanno fatto scelte di investimento sulla base dei piani previsti di sviluppo della rete e che ora si trovano a dover subire dei costi della capacità di trasporto molto elevati. Il fenomeno della non adeguatezza della rete impatta purtroppo anche gli impianti a fonte rinnovabile, nonostante il loro diritto ad essere dispacciati in via prioritaria, imponendo a questi delle limitazioni nell'energia da immettere nel sistema elettrico nazionale. Si rende quindi necessario un provvedimento di breve periodo volto a mitigare gli effetti delle congestioni della rete sui produttori da fonti convenzionali e rinnovabili al fine di evitare impatti delle medesime sul mercato elettrico.

Esiste un problema enorme anche a livello di **mercato elettrico, legato alle marcate differenziazioni nei prezzi zonali** che si manifestano mediante il riconoscimento di un prezzo per l'energia immessa molto più elevato per le zone con insufficiente capacità produttiva, in particolare nelle isole. A nostro avviso questa è una stortura del mercato non accettabile. Ovviamente in una situazione del genere i produttori presenti in tutte le zone non sono danneggiati, mentre gli operatori più piccoli che hanno presenza meno diffusa sul territorio subiscono questo rischio. In particolare negli ultimi mesi si sono registrati casi veramente eclatanti. Vi dico solo che nel 2008, la sola Sicilia ha realizzato 450 milioni di euro in più di margine rispetto al prezzo medio nazionale, il che è un'approssimazione in difetto per

il maggiore margine. Tale rendita è stata pagata dai produttori che non hanno impianti in Sicilia e dal cliente finale. Nell'uno e nell'altro caso mi sembra che bisogna porre rimedio a questa stortura.

E anche qui rimane il concetto che anche chi si occupa di investimenti e di gestione delle reti di trasporto debba avere un meccanismo di penalità, non importa come, ma che abbia una responsabilizzazione non solo in positivo come oggi, ma anche in negativo nel caso che il costo delle congestioni non diminuisca. È più complicato. Si potrebbe immaginare quale potrebbe essere un meccanismo che legghi una parte dei ricavi riconosciuti dell'operatore regolato alla diminuzione dei costi della congestione piuttosto che all'aumento se va al contrario, però qualcosa bisogna fare. Oggi questa situazione non ci sembra più accettabile. I numeri sono spaventosi. Non ho fatto i conti di questi primi sei mesi dell'anno, ma temo che fra Sicilia e Sardegna gli ordini di grandezza siano quelli citati.

Chiudo citando la recente indagine conoscitiva sull'attività di stoccaggio che ha evidenziato il ruolo essenziale che ricopre lo stoccaggio per il soddisfacimento delle esigenze di modulazione e di bilanciamento della posizione degli operatori e ha denunciato come la sua indisponibilità per i clienti industriali e termoelettrici costituisca una forte barriera all'accesso ai mercati della vendita.

Dal nostro punto di vista queste **regole di accesso e utilizzo di stoccaggio** rappresentano certamente una barriera al mercato, ma garantiscono soprattutto una rendita per le società di vendita integrate che monetizzano il diritto prioritario di accesso allo stoccaggio, senza riconoscere alcun vantaggio al cliente finale.

Tali regole d'accesso stanno creando problemi enormi anche per il settore termoelettrico che comincia a evidenziare un fabbisogno di modulazione importante. L'indisponibilità dello stoccaggio per il termoelettrico si riflette sui costi dell'elettricità ed è un elemento distorcente della competizione.

Ci auguriamo che l'evoluzione della regolazione del bilanciamento e dell'accesso e utilizzo dello stoccaggio non ritardi ulteriormente.

Grazie ancora.