

RELAZIONE

su

LA REALTA' DEI CONSORZI NELLA DISTRIBUZIONE DI ENERGIA ELETTRICA

*presentata
dalla Consociata AICE al Convegno*

IL MERCATO DELL'ENERGIA ELETTRICA E DELLE UTILITIES A UN ANNO DALLA LIBERALIZZAZIONE

*Convegno LaRepubblica – The Adam Smith Society
Milano 14-15 febbraio 2000 – Hotel Excelsior Gallia*

(Relatori : Gian Tommaso CALVI PARISETTI e Nino MORGANTINI)

1. LA REALE FIGURA DEL CONSORZIO : INTERMEDIARIO O UTENTE ?

1.1 Origine dei Consorzi “elettrici”

. Motivi che spingono i Consumatori elettrici ad aggregarsi

La illustrazione della figura del Consorzio nel sistema elettrico richiede una preliminare breve ricostruzione storica.

In Italia, il regime di monopolio statale elettrico, introdotto nel 1962 con la nazionalizzazione del settore, aveva di fatto appiattito qualsiasi utilità di aggregazione dei Consumatori per fini strettamente commerciali.

I Consumatori erano semmai costretti ad aggregarsi per difendere i loro interessi specifici di utenti presso le Istituzioni.

In Italia, nel campo delle Tariffe e dei Prezzi, la difesa della generalità dei Consumatori domestici era stata in primo tempo assunta dai Sindacati dei lavoratori, nell'ambito di affermate prerogative di difesa sociale generale. In campo imprenditoriale, invece, la generale difesa era stata patrocinata dalle Organizzazioni Generali Imprenditoriali.

. Esempi in Europa e negli USA

In quegli stessi anni, però, in Europa e negli Stati Uniti le difese erano divenute appannaggio di nuove Associazioni o Movimenti di Consumatori, via via più forti, i quali avevano guadagnato notevole peso e riconoscimenti di ufficialità ed obbligatorietà di consultazione preventiva. Una prerogativa non dissimile da quella che, in campo ambientale, erano venuti ad assumere nello stesso periodo, in Occidente, i Verdi ed i Movimenti Ecologisti.

E' importante rilevare che negli anni sessanta, in Europa, forti e autonomi Movimenti di Consumatori avevano incominciato a costituirsi proprio fra Industrie Consumatrici e fra Utenti imprenditoriali di servizi.

. In Italia : dall'Associazione di rappresentanza di interessi imprenditoriali al Consorzio commerciale di approvvigionamento.

Anche in Italia, i Grandi Consumatori si mossero negli anni '70.

Nel campo elettrico, ad esempio, i Grandi Consumatori di Energia di Processo sentirono il bisogno di organizzarsi in modo tecnicamente specializzato per difendersi dallo strapotere del monopolio elettrico.

Crearono una rappresentanza di peso appropriato, sorretta da un raggruppamento omogeneo di associati. Nacque così, il 5 dicembre 1978, **AICEP, l'Associazione Italiana dei Consumatori di Energia di Processo.**

Approssimandosi la liberalizzazione del settore e prevedendo la ripresa a breve di una attività commerciale elettrica libera, i Soci AICEP ritennero di attrezzarsi per tempo. In contemporanea alla riapertura del mercato elettrico diedero vita il 5 marzo 1999 alla costituzione di un soggetto commerciale, il Consorzio AICE per l'approvvigionamento internazionale di energia.

Il Consorzio è pienamente operativo ormai da un anno. Le sue esperienze saranno illustrate dalla Seconda Parte della Relazione, svolta dall'ingegner Morgantini.

1.2 IL CONSORZIO "ELETTRICO" IN ITALIA

. Figura non contemplata dalla Direttiva Comunitaria, emerge in Italia con il Documento Carpi – E' poi disciplinata dal Decreto Bersani e considerata dall'Autorità per l'Energia

Ritorno alla nascita (o rinascita) dei Consorzi "elettrici" in Italia.

La figura del Consorzio non è contemplata dalla Direttiva Europea 96/92/CE del 19 dicembre 1996, concernente "Norme comuni per il mercato interno dell'energia elettrica".

La figura del Consorzio emerge, per la prima volta, nel "Documento Carpi" del 28.1.1997. E' il Documento conclusivo della Commissione Consultiva istituita con Decreto del Ministro

dell'Industria del 24.9.96 in vista del recepimento italiano della Direttiva Comunitaria di liberalizzazione elettrica..

Con grande lungimiranza, il Documento Carpi (paragrafo 3.1.3) auspicava che tra i Clienti Idonei rientrassero, non solo le Imprese "Multisito" e Gruppi "Multisito", ma anche i "Consorti" i cui punti di prelievo – totalizzandone i consumi - superassero la soglia prevista per acquistare la qualifica di "Cliente Idoneo".

Il Decreto Bersani di recepimento della Direttiva ha fatto propria la proposta del Documento Carpi. All'art. 14 (punti 2.b, 3.b e 4.b), ha stabilito che "hanno diritto alla qualifica di Clienti Idoeni, i Consorti e le Società Consortili", il cui consumo sia risultato superiore a una determinata soglia "come somma dei consumi dei singoli componenti". La soglia è oggi di 20 Gwh/anno e scenderà a 9 Gwh dal 1.1.2002. Ciascun punto di prelievo deve e dovrà avere un consumo di almeno 1 Gwh/anno.

La figura dei Consorti elettrici è pure considerata dall' Autorità per l'Energia Elettrica e il Gas, la quale tiene conto della presenza di tali soggetti nell'"Elenco dei Clienti Idonei", periodicamente pubblicato a partire dal Novembre 1999.

. Ragioni della sua previsione legislativa

I motivi per i quali il Legislatore italiano ha voluto estendere la qualifica di "Cliente Idoneo" ai Consorti formati da Consorziati che, singolarmente presi, non avrebbero la caratteristica voluta, è da ricercare nel disegno del Legislatore di accelerare per quanto possibile la liberalizzazione anche al di sotto delle soglie generali contemplate. E' un disegno che traspare chiaramente anche dai punti 6 e 7 dello stesso art. 14 del Decreto Bersani.

Più difficile capire la limitazione territoriale che il Legislatore ha voluto provvisoriamente stabilire. Così come avviene per i siti delle Imprese ed i Gruppi "Multisito", anche i soggetti che si consorziano per raggiungere – attraverso il Consorzio – i benefici della qualifica di "Cliente Idoneo" debbono avere (come detto) un consumo di almeno 1 Gwh/anno ed inoltre debbono essere ubicati "esclusivamente nello stesso comune o in comuni contigui" o "in aree individuate con specifici atti di programmazione regionale".

Al di fuori di motivi di prudenza, nella delicata fase di avvio della liberalizzazione (che potrebbe presentare novità in fatto di dispacciamento e distribuzione), non si vede l'esistenza di altre reali ragioni della limitazione territoriale.

. Vari Tipi di Consorzio per Acquisto

Trasferisco ora le mie riflessioni all'esame dei vari tipi di Consorzio ipotizzabili, limitandomi qui a considerare solo i "Consorti per acquisto di energia elettrica".

L'entusiasmo seguito alla previsione legislativa italiana dei Consorti "elettrici" ha dato il via al nascere di una varietà di tipi di Consorti di acquisto o approvvigionamento. La varietà è data dalla Forma che si è voluto dare al Consorzio, alla categoria di Imprese che si è ritenuto di associare, agli scopi sociali che si è inteso raggiungere e, infine, alla dimensione territoriale che si è preferito considerare.

. Consorzi “puri” e “Società Consortili”

In tema di “Forma Giuridica” del Consorzio , si è probabilmente preferito ricorrere alla forma di “Società Consortile” per Azioni o a Responsabilità Limitata. Ciò, credo, per maggiore affidamento nelle regole contenute delle norme sulle Società, relative alla limitazione nella responsabilità patrimoniali dei Soci (art. 2615 ter CC) piuttostochè nelle regole previste per i Consorzi “puri” dall’art. 2615 CC. E questo, nonostante le modifiche ad esso apportate dall’art. 3 della L. 10 maggio 1976 n. 377

. Consorzi “Agente” e Consorzi “Grossista”

Per quanto riguarda gli “Scopi sociali” che si vogliono perseguire, una parte dei Consorzi si presenta solo come “Grossista”. Cioè solo come acquirente di energia in nome e per conto del Consorzio e rivenditore ai propri Consorziati.

Altri Consorzi hanno invece due finalità. Possono statutariamente agire come “Agenti” e/o come “Grossisti”. Ciò, a seconda della richiesta di volta in volta presentata dal Consorziato.

E’ questo il caso di **AICE**, che qui rappresento. Secondo piani preconcordati, i Soci AICE hanno la possibilità di acquistare energia presso di essa ovvero possono rilasciarle uno specifico mandato di promuovere la conclusione di contratti di fornitura, i quali contratti saranno poi direttamente stipulati tra il Fornitore ed il Consorziato.

. Consorzi “collegati” a “Consorzi di Autoproduzione”

Altra figura è rappresentata da Consorzi di Acquisto “collegati” a “Consorzi di Autoproduzione”. Il collegamento può avvenire in varie forme. In ogni caso deve essere rispettato il principio di netta separazione tra il “Consorzio di Acquisto” e il “Consorzio di Autoproduzione”. E’ il principio stabilito dall’art. 2. 5 del Decreto Bersani, il quale stabilisce che il “Grossista” non può “esercitare attività di produzione, trasmissione e distribuzione nei Paesi dell’Unione Europea”

. Consorzi fra “Clienti (non) Idonei”, fra “Clienti (già) Idonei” e “Misti”

Veniamo ora ai tipi di Consorzi, a seconda della caratteristica dei Consorziati.

Ricordo per primi i “Consorzi fra Clienti (non) Idonei”. Cioè tra Soci che, considerati isolatamente, hanno un consumo di energia elettrica compreso tra **1 e 20 GWh** (tra **1 e 9 Gwh**, dal 1.1.2002). Essi non hanno, singolarmente, la qualifica di “Cliente Idoneo”. Soltanto consorziandosi possono raggiungerla.

L’“Elenco dei Clienti Idonei” pubblicato dall’Autorità per l’Energia nell’aggiornamento al 29 gennaio 2000 include **58** Consorzi con **1154** punti di prelievo. La quasi totalità di questi **58** Consorzi è costituita da “Consorzi tra Soci singolarmente *non* Clienti Idonei”. Il motivo del grande numero di questi Consorzi è più che giustificato dalla facilitazione offerta dall’art. 14 del Decreto Bersani alle Imprese che (pur non possedendo già personalmente la qualifica di “Cliente Idoneo”) possono accedere al mercato libero, appunto consorziandosi.

Più raro è il caso di “Consorzi Misti” cioè Consorzi che associano contemporaneamente “Clienti (non) Idenei” e “Clienti (già) Idenei” . Le finalità di questi Consorzi è evidentemente quella di poter approvvigionare una maggiore quantità complessiva di energia elettrica, da ripartire fra i Soci a seconda delle singole modalità di prelievo o di altre regole interne.

Più raro ancora è il caso di “Consorzi tra Clienti (già) Idenei”. Uno di essi è **AICE**. In essi la finalità dell’associarsi non sta nello scopo transitorio di far raggiungere ai Soci i benefici del “Cliente Idoneo”. Per Statuto, infatti, tutti i Soci debbono “già” possedere la qualifica di “Cliente Idoneo” e ciascun Socio è, singolarmente, già in grado di accedere al libero mercato. . La finalità dell’associarsi sta invece qui nella essenza stessa della figura del Consorzio, come prevista dall’art. 2602 del Codice Civile, cioè nel volere “un’organizzazione comune per la disciplina o per lo svolgimento di determinate fasi delle rispettive imprese”. Una organizzazione mutualistica che consenta di fornire ai Soci una assistenza ottimale per acquisire fonti energetiche ai migliori prezzi e qualità.

. Consorzi “locali”, “nazionali” e “Internazionali”

A seconda della dimensione territoriale, i “Consorzi” si possono distinguere tra “locali” (oggi, quelli a livello generalmente sub-Provinciale, che sono previsti dall’art. 14.2.b del Decreto Bersani) oppure “nazionali” ovvero “internazionali”, in funzione della loro presenza sul territorio solo nazionale ovvero anche in altri Paesi. Certo, il fatto che alcuni Soci del Consorzio siano essi stessi soggetti internazionali, permette più facilmente al Consorzio di organizzarsi, in modo stabile, su base internazionale.

. Adempimenti obbligatori per l’esercizio del Consorzio

Un cenno agli adempimenti che il Consorzio deve osservare per poter esercitare la sua attività.

Oltre agli adempimenti derivanti dalla forma giuridica prescelta per la sua costituzione, il Consorzio dovrà osservare una serie di obblighi.

Il primo, per poter operare quale “Grossista”, è l’iscrizione nell’ “Elenco dei Clienti Idenei” istituito presso l’Autorità per l’Energia Elettrica e i Gas ai sensi dell’art. 2 della Delibera 30.6.1999 n. 91/99, in coerenza all’art. 14.8 del Decreto Bersani.

Il secondo adempimento, per poter operare come “Agente”, è l’iscrizione al Ruolo degli Agenti e Rappresentanti di Commercio tenuto presso le Camere di Commercio, nel rispetto dell’art. 6 della Legge 3.5.1985 n. 204. Infatti, la norma obbliga anche le Società, incaricate di promuovere la conclusione di contratti, ad iscriversi a questo Ruolo, sotto pena – in difetto – di nullità degli incarichi rilasciati dai Mandanti e di comminazione delle sanzioni previste dall’art. 9 della stessa legge.

Un terzo adempimento riguarda gli obblighi interni di “separazione amministrativa” e/o di “separazione contabile” cui devono sottostare i Consorzi che svolgano una pluralità di attività.

Sono obblighi imposti dalla Delibera 61/99 dell’11.5.1999 dell’Autorità per l’Energia, in conformità alle previsioni della Direttiva Comunitaria di liberalizzazione elettrica (artt. 13-15

Direttiva 96/92 CE del 19.12.1996) e alla Legge italiana istitutiva dell'Autorità per l'Energia (artt. 2.12.f e 3.E L 14.11.1995 n. 481)

I " Consorzi di acquisto di energia elettrica" devono effettuare la "separazione amministrativa" (cioè creare al loro interno distinte strutture amministrative, "come se fossero imprese separate") nel caso svolgano attività anche in altri settori, come ad esempio nel settore del gas, dell'acqua, ecc. ovvero svolgano attività di acquisto e vendita di energia elettrica all'estero a favore di "Clienti Esteri", giacchè, a questi fini; una tale attività è considerata diversa e soggetta a "separazione amministrativa". (art. 4.8 Delib. 61/99)

I " Consorzi di acquisto di energia elettrica" dovranno invece effettuare la più semplice "separazione contabile" fra i vari "comparti" della propria attività, nel caso operino sia con "Clienti Idonei" che con l' "Acquirente Unico" (art. 7.e Delib. 61/99)

. Importanza dei " Consorzi Elettrici" nel consumo elettrico industriale italiano

Termino questo capitolo della mia esposizione con due proiezioni che danno una idea dell'importanza che sono venuti ad assumere i Consorzi nel consumo elettrico italiano.

La prima proiezione illustra l'importanza dei " Consorzi" sul mercato libero italiano (totalizzato dall'Autorità in **64,8** Twh/anno). Come si vede, i Consorzi rappresentano il **23** % del mercato libero italiano.

Nell'ambito dei Consorzi esistenti, il "Consorzio tra Clienti (già) Idonei" **AICE** rappresenta il **33** % dei consumi assistiti dai Consorzi.

1.3 VOCAZIONI E LIMITI DEI CONSORZI "ELETTRICI"

Quali sono le vocazioni ed i limiti dei Consorzi "elettrici" ?

. Sollecitazione e mantenimento della concorrenza elettrica

La prima vocazione di Consorzi è quella che si proietta abbinata alla funzione di ottenimento dell'approvvigionamento di energia alle migliori condizioni economiche e di qualità per i Consorziati.

E' la sollecitazione ed il mantenimento della concorrenza elettrica. E' una finalità che si intreccia con l'altra.

La necessità di garantire ai Consorziati prezzi e qualità migliori obbliga il Consorzio ad uno sforzo continuo di ricerca di Fornitori migliori da mettere in competizione tra loro, vista la considerevole quantità di energia da approvvigionare complessivamente ai Soci.

L'assistenza data dal Consorzio al Socio, Grande Consumatore "Multisito", perché ripartisca i suoi approvvigionamenti e faccia rifornire i vari siti da una pluralità di Fornitori in concorrenza fra loro, così come l'acquisto fatto dal Consorzio su una pluralità di Fornitori su destinazioni diverse, sollecita la coesistenza sul mercato di una pluralità di Fornitori e mantiene la concorrenza tra loro.

. Stimolo alla razionalizzazione dell'approvvigionamento e del consumo elettrico

Seconda vocazione dei Consorzi è l'assistenza interna ai Consorziati per migliorare la razionalizzazione del loro approvvigionamento e delle loro modalità di prelievo e consumo di energia..

E' un'attività diretta all'interno del Consorzio, ma che si rivelerà proiettata anche a beneficio generale della collettività.

. Sottomissione al controllo delle Autorità per la Concorrenza, italiana ed europea

Se, come detto, il Consorzio può operare per contribuire e rafforzare il mantenimento della concorrenza, è vero anche che il Consorzio deve, a sua volta, essere sottoposto anch'esso a controllo perché non abusi di posizioni dominanti nel campo degli acquirenti.

Non v'è dubbio che, per se stesso, il Consorzio possa rappresentare un' intesa, ai sensi degli articoli 85 e 86 del Trattato di Roma.

Occorre che le Autorità , italiana ed europea, preposte alla Concorrenza vigilino e controllino l' assenza di abusi di queste posizioni.

. Funzione dei Consorzi in regime di Borsa Elettrica

Ho finora svolto qualche riflessione sulle vocazioni dei Consorzi.

Oltre alle vocazioni, vi sono però scenari nuovi che i Consorzi dovranno prevedere per attrezzarsi ad affrontarli.

Il primo è la funzione che il Consorzio verrà ad assumere nel nuovo regime di Borsa Elettrica. E' il regime ormai alle porte. L'art. 5 del Decreto Bersani ne fissa l'entrata in funzione al 1° gennaio dell'anno prossimo.

Oggi, non sappiamo ancora quale tipo di Borsa verrà introdotto in Italia ed, in particolare, se verrà scelta l'opzione "pool obbligatorio" o "pool facoltativo", cioè se tutte le transazioni dovranno passare attraverso la Borsa (compresi i contratti bilaterali tra Fornitore e Consumatore) oppure no.

E' certo comunque che l'entrata in funzione della Borsa rivoluzionerà le attuali modalità operative dei Consorzi, i quali dovranno potenziare la loro organizzazione tecnica, gestionale e soprattutto finanziaria. I Consorzi, infatti, dovranno specializzarsi anche come "operatori finanziari" per la gestione integrata di adeguati contratti tra Clienti Idonei e Fornitori, finalizzati alla copertura delle fluttuazioni delle quotazioni di Borsa, rispetto al prezzo prefissato tra le Parti.

. Vitalità dei Consorzi anche al di là della completa liberalizzazione

Come ricordato all'inizio della mia esposizione, il Legislatore italiano del 1999 è orientato per una graduale progressiva liberalizzazione del mercato elettrico.

. In questa prospettiva, i Consorzi che avranno saputo adattarsi alle nuove esigenze avranno sempre più largo campo di intervento.

Da un lato, la domanda del mercato libero aumenterà per effetto dell'abbassamento della soglia richiesta per diventare Cliente Idoneo (dagli attuali **64,8** Twh/anno ad una domanda potenziale di **100** Twh/anno). Dall'altro, però, ci vorranno ancora diversi anni prima che il sistema produttivo elettrico italiano diventi efficiente e concorrenziale con quello degli altri Paesi europei.

Malgrado l'obiettivo lodevole del nuovo Ministro dell'Industria di dare un colpo di acceleratore ai tempi per realizzare il processo di liberalizzazione previsti dal Decreto Bersani (principalmente la dismissione totale o parziale dei 15.000 MW delle Centrali ENEL entro quest'anno, i Provvedimenti sul Gestore della Rete ed altri), di fatto la fonte di energia elettrica veramente concorrenziale sarà rappresentata nel breve ancora dalle importazioni, la cui disponibilità purtroppo è limitata dalla insufficiente capacità di trasporto delle reti di interconnessione con l'estero.

Si vede quindi che il ruolo dei Consorzi per i prossimi anni sarà ancora quello di trovare energia elettrica concorrenziale in Italia e all'Estero e Servizi in grado di soddisfare esigenze molto differenziate dei Clienti idonei (dai più grossi ai più piccoli) in un contesto internazionale sempre più mutevole e aperto alle opportunità ma anche al rischio.

Per assolvere a questo compito, i Consorzi (oltre – come detto – a potenziare la loro organizzazione tecnica e finanziaria) dovranno operare in stretta collaborazione con le Istituzioni e con l'Autorità per l'Energia, onde evitare che vengano frapposti ostacoli e meccanismi di accesso alla scarsa disponibilità di energia concorrenziale, tali da rallentare o bloccare il processo di vera liberalizzazione.

. Collaborazione, collegamenti e sinergie tra Consorzi italiani, esteri e internazionali

In un mercato sempre più libero e sempre più aperto a livello internazionale, avranno particolare rilievo le collaborazioni, i collegamenti e le sinergie che già ora si impostano tra Consorzi italiani, esteri e internazionali.

--

2. ATTIVITÀ' DEI CONSORZI

2.1 INTRODUZIONE

- Importanza dell'energia elettrica per le imprese industriali

Oggi una qualsiasi attività non è più nemmeno concepibile senza impiego di energia elettrica. Per le imprese industriali l'elettricità rappresenta un bene di primissima necessità, spesso non sostituibile con altre fonti energetiche (vedi elettrolisi di cloruri alcalini, processi di ossido riduzione, ferroleghie, ecc.). E' questo il caso della maggior parte delle aziende aderenti all'AICE.

L'importanza che in esse riveste l'energia elettrica è legata alle quantità necessarie per unità di prodotto (consumi specifici) ed alla conseguente incidenza sul relativo prezzo di costo.

Per alcuni prodotti tale incidenza raggiunge l'80 % del costo complessivo.

In questi casi, al produttore, se il prezzo dell'energia è vincolato, non resta che il 20 % dei suoi costi complessivi su cui poter agire, il resto è subito.

Per la sua competitività è dunque determinante il mercato dell'energia elettrica nel paese in cui opera.

- Raffronto dei prezzi internazionali

Nell'ultimo decennio, mentre i prezzi nei vari paesi europei, con i quali l'Italia si trova a competere, sono rimasti praticamente costanti o addirittura sono diminuiti in termini reali, in Italia si è verificato un forte e progressivo aumento delle tariffe elettriche delle tipologie di utenza cui appartengono i soci AICE. Questo è dovuto a modifiche attuate nella struttura del "Sovrapprezzo Termico", nei primi anni 90 e successivamente, a partire dal '94, dall'entrata in vigore del CIP 15/93. La somma di questi eventi ha portato ad un andamento dei prezzi pagati dalle imprese in oggetto sempre crescente, come indica il grafico allegato, nel quale sono riportati per confronto anche gli andamenti dei prezzi in altri paesi europei.

In questo quadro, l'apertura del "mercato libero" ha rappresentato un "boccata di ossigeno" per la sopravvivenza di queste imprese. Il "miraggio" del mercato libero, con le aspettative di prezzi allineati con quelli europei, ha sostenuto le imprese nel loro difficile cammino, orientandole verso una forma consortile atta a dare maggiori garanzie per l'accesso alle nuove opportunità.

2.2 ESPERIENZE ACQUISITE NEL PRIMO ANNO DI ATTIVITÀ'

- Scarsa disponibilità di energia elettrica di produzione nazionale per il mercato libero

Fin dai primi contatti è apparso subito evidente che il mercato libero, con le sole disponibilità dell'energia nazionale, sarebbe rimasto il miraggio, di cui abbiamo or ora parlato.

Infatti al di fuori della produzione ENEL, tenuto conto delle opportunità offerte ai produttori nazionali privati dal CIP 6/92, la disponibilità di energia elettrica è molto limitata.

Questa situazione rimarrà invariata fin quando le famose 15.000 MW che l'ENEL deve cedere non saranno state acquisite ed adeguate da terzi.

La poca energia disponibile prodotta dai privati ha trovato rapidamente allocazione, grazie alla costituzione di consorzi che li hanno resi "clienti idonei", in nicchie di consumatori abituati a prezzi molto elevati, attratti da sconti spesso modesti rispetto al mercato vincolato.

I grandi consumatori ed in particolare la loro società consortile AICE, sia perché chiedevano quantità elevate, sia perché avevano un'irrinunciabile esigenza di prezzi nettamente inferiori a quelli praticati dall'ENEL sul mercato vincolato, non sono stati considerati come clienti interessanti dal mercato libero nazionale che si stava timidamente aprendo.

Non ci restava dunque che rivolgersi all'Europa.

- Eccedenza di energia elettrica in Europa

Le grandi e medie società elettriche europee, se pur con qualche titubanza legata agli accordi con l'ENEL relativi alle notevoli quantità di energia elettrica già da loro esportata in Italia, si sono mostrate aperte a trattare forniture dirette ai clienti idonei italiani.

La produzione europea è eccedentaria rispetto ai fabbisogni e buona parte di essa, in particolare il nucleare, ha un costo di produzione molto basso (impianti ammortizzati, energia marginale soprattutto nelle ore vuote, che sono circa il 60 % delle ore totali).

Una tale situazione è ideale per soddisfare le esigenze tipiche dei grandi consumatori, le cui possibilità di prelievo ben si combinano con le disponibilità dei fornitori.

- Ruolo essenziale della importazione per una effettiva liberalizzazione

Tenuto conto delle disponibilità e dei prezzi, l'importazione dall'Europa è essenziale se si vuol attuare effettivamente il mercato libero in Italia, trasformando il miraggio in qualcosa di concreto. Senza l'energia proveniente da altri paesi, l'Italia resterebbe ingessata in una situazione, nella quale i buoni propositi resterebbero buoni propositi e le aspettative create dalla ufficializzazione del mercato libero non potrebbero essere soddisfatte che in minima parte.

- Ostacoli all'importazione dovuti a scarsa capacità delle linee ed ai contratti di lungo termine

Purtroppo l'energia, che all'estero c'è, non si può importare per quanto richiesto, perché mancano le linee elettriche di interconnessione tra il nostro sistema elettrico e quello dei paesi limitrofi.

Si potrebbe osservare che, a regime, lo scambio fisico alle frontiere potrebbe anche essere limitato nel caso di import/export. Ma perché l'export si realizzi i prezzi italiani dovranno allinearsi a quelli europei e questo, se un giorno lo sarà, potrà esserlo solo dopo l'effettiva realizzazione del mercato libero nel nostro paese.

Per realizzarlo è necessario investire in ulteriori linee transfrontaliere o, almeno in fase iniziale, dirottare i contratti di lungo termine dell'ENEL verso il mercato libero.

Come è stato previsto che l'ENEL SPA ceda una parte della sua capacità di produzione (15.000 MW), si potrebbe anche prevedere che la stessa ENEL SPA, allo scopo di accelerare la liberalizzazione, trasferisca una parte dell'energia da lei importata verso i clienti idonei, applicando prezzi più vicini a quelli europei.

- Ruolo dei vari operatori di mercato

I vari operatori di mercato si sono dimostrati molto disponibili ed attivi nel proporre schemi contrattuali nuovi e diversificati in funzione delle caratteristiche dei clienti, permettendo:

- . l'accesso a condizioni contrattuali innovative
- . l'apertura del mercato libero ad esigenze particolari della clientela
- . la possibilità di trattativa sui prezzi, in funzione di vari parametri, al fuori di schemi contrattuali rigidi

Pur nella consapevolezza delle limitazioni all'importazione, prima di conoscere i criteri di allocazione dell'energia importabile, si è assistito ad una fase di negoziazione tipicamente da mercato libero.

Con l'obiettivo di acquisire il massimo di clienti e in uno spirito di corretta concorrenza, gli operatori si sono sbizzarriti con proposte innovative, hanno accettato di trattare i prezzi in relazione alle condizioni di prelievo, si sono aperti a schemi contrattuali meno rigidi di quelli a cui eravamo abituati dopo 37 anni di monopolio.

Ne sono seguite proposte orientate a:

- . contratti aperti, con prezzi di consegna alla frontiera o comprensivi dei costi di vettoriamento, che prevedono il pagamento della sola energia effettivamente consumata ad un prezzo medio unico in tutto l'arco dell'anno, con impegno di potenza solo ai fini del vettoriamento e nessun impegno di tipo "take or pay".
- . contratti con impegni di potenza da pagare comunque ed energia a prezzi variabili per stagionalità e fasce orarie.
- . contratti con costi di potenza differenziati per fasce orarie ed energia al consumo, con sconti o bonus per consumi corrispondenti ad elevati tassi d'utilizzo della potenza impegnata.

- . contratti con zoccolo fisso da pagare comunque a prezzo prestabilito e fascia variabile, da pagare a consumo effettivo.
- . contratti che prevedono la possibilità di abbattimento degli impegni di potenza e dei relativi costi per periodi limitati, purché le riduzioni siano comunicate con sufficiente preavviso.

2.3 OTTIMIZZAZIONE DEGLI ASPETTI TECNICO-ECONOMICI DELLA FORNITURA

- **Il raggruppamento dei soci incrementa il potere negoziale dell'acquirente e dà migliori opportuni al fornitore.**

I vari fornitori si sono dimostrati sensibili alle esigenze particolari dei clienti, anche in relazione alle loro problematiche legate agli impegni contrattuali preesistenti. E' proprio il raggruppamento fra più clienti che ha permesso in alcuni casi di trovare soluzioni soddisfacenti.

L'interesse particolare del fornitore per l'acquisizione di un socio può stimolare l'interesse anche per altri, i quali, presi singolarmente, non riuscirebbero ad ottenere condizioni altrettanto favorevoli.

- **Il cumulo delle singole richieste, se adeguatamente combinate, può avere un effetto sinergico per una utilizzazione ottimale dei contratti.**

Cumulando le richieste si è potuto promuovere un maggior interesse ed impegno da parte dei fornitori per soddisfare meglio i singoli fabbisogni.

- **Ogni socio può aspirare a condizioni economiche adeguate alle sue caratteristiche di prelievo e globalmente più interessanti.**

Le aspettative economiche dei soci sono state meglio perseguite grazie al maggior potere negoziale del consorzio, rispetto a quello del singolo socio.

2.4 PROSPETTIVE PER IL FUTURO

- **Prezzi italiani dell'energia allineati con quelli europei.**

L'AICE si propone di operare cogliendo tutte le opportunità che si presentino sul mercato internazionale, con l'obiettivo di far arrivare ai suoi soci energia elettrica a costi europei.

Questo non sarà possibile per l'immediato, a causa degli ostacoli all'importazione, ma in tempi medi tali ostacoli dovranno essere rimossi.

- **Interventi sui costi di vettoriamento e sulle possibili ripercussioni della nuova regolamentazione tariffaria sul mercato libero.**

L'evoluzione dei costi di vettoriamento sarà determinante ai fini dei livelli globali di prezzo del mercato libero. Le opzioni tariffarie previste nel mercato vincolato, che saranno proposte dai distributori, interesseranno anche i clienti potenzialmente idonei e di conseguenza avranno delle ripercussioni anche sul mercato libero.

L'AICE si attiverà per seguire attentamente l'evoluzione di questi aspetti, con lo spirito di orientarli verso la migliore convenienza dei propri soci.

- Possibilità di accesso alla Borsa elettrica

L'insieme dei soci dell'AICE, cui si aggiungeranno (anche queste sono prospettive che ci poniamo) altri clienti idonei o non idonei consorziati tra loro, avranno nell'insieme una flessibilità ed elasticità nei consumi tali da consentire ad AICE di accedere alla Borsa elettrica, cosa molto difficile da realizzare direttamente per un cliente singolo.

- Formazione dei soci consumatori ad un uso razionale dell'energia, sia in relazione ai consumi che ai costi.

Le diverse vie attraverso le quali l'energia potrà essere acquistata da AICE orienteranno i suoi soci o clienti terzi ad adeguare le loro modalità di ritiro, in modo da ottenere il massimo di economia nei relativi costi.

AICE in conseguenza si prefigge anche il compito di dare ai consumatori una formazione adeguata alle esigenze di oggi.
