

Agsm Energia: "Stop tutela, ora serve pulizia mercato".

Il superamento della tutela dal 1° luglio 2019 sancito dal Ddl concorrenza (varato definitivamente), apre importanti opportunità di espansione per gli operatori che sapranno meglio posizionarsi, ma serve al contempo una "pulizia del mercato" sia per quanto riguarda i "meccanismi speculativi" su Msd sia sul fronte dei "requisiti soggettivi dei venditori". A rimarcarlo è il direttore di Agsm Energia, Floriano Ceschi, che fa il punto sulle prospettive del mercato e sui piani della società. Il manager ritiene "positivo" che "si completi il processo di liberalizzazione dopo quasi 20 anni". Anche se "sulle modalità di attuazione, quali ad esempio le aste dei clienti, si è sviluppata una polemica accesa frutto di interessi contrapposti tra ex-monopolisti (Enel e le ex municipalizzate) e operatori di puro libero mercato". Ma come si posiziona Agsm Energia (che fa parte di una ex municipalizzata a cui fa capo anche la distribuzione) in questa diatriba? Ceschi sottolinea da una parte che la società "ha una storia virtuosa e nelle diverse fasi della liberalizzazione ha aumentato i volumi e il perimetro di azione", fino a divenire "una realtà nazionale che dal solo Comune di Verona ha saputo estendere la presenza in oltre 5.000 Comuni d'Italia". Dall'altra, "il superamento della tutela avrà impatti limitati sul nostro gruppo, che ha comunque numeri piccoli rispetto a realtà come Enel e le grandi ex municipalizzate". Sul tema aste, Ceschi ritiene comunque che "non rispettino le esigenze del cliente", che spesso "resta in tutela per libera scelta, in quanto si trova bene". Un esodo massiccio di clienti, prosegue, deve inoltre tenere conto delle difficoltà tecniche ("per esempio il cambio della domiciliazione delle bollette sul conto corrente bancario") nonché "dei costi che restano in carico ai venditori", su cui comunque l'Aeegsi è già intervenuta, peraltro sollevando i ricorsi di alcuni operatori.



Ma l'abbandono della tutela avrà un effetto positivo sui prezzi? Per il direttore di Agsm Energia l'impatto sarà "limitato". I tre driver che hanno funzionato nel caso delle Tlc (evoluzione tecnologica, economie di scala legate all'aumento dei volumi e modifica del modello di business), spiega il manager, nel settore energetico sono infatti meno efficaci. Sia perché in parte tali processi di evoluzione tecnologica e di apertura del mercato sono già stati avviati, sia perché il settore energetico "è meno capital intensive" e nella bolletta "la gran parte delle voci sono passanti, legate a oneri e tasse". La liberalizzazione, prosegue, "potrà avere un impatto sull'efficienza gestionale, per cui l'unico modo di abbassare i prezzi sarà di cambiare il modello di business". Salvo non ricorrere a "comportamenti opportunistici e speculativi" come quelli attuati su Msd da alcuni operatori, almeno stando alle conclusioni dell'Aeegsi. "Grazie ai recenti provvedimenti dell'Autorità, rimarca Ceschi, tale stagione sembra destinata alla conclusione. L'arbitraggio sul dispacciamento non è più applicabile e le società che riuscivano a far quadrare i bilanci non su razionali industriali commerciali ma su meccanismi speculativi avranno vita sempre più difficile. Contiamo che l'effetto finale sia una 'pulizia del mercato', a vantaggio degli operatori che non hanno fatto ricorso a questo tipo di strategie per conseguire risultati positivi sul conto economico e non hanno fatto slalom tra le lacune normative". Ora, aggiunge il direttore di Agsm Energia, "crediamo che il regolatore si debba concentrare sui requisiti soggettivi dei venditori, visto che ad oggi è sufficiente una domanda al ministero per poter esercitare". Il riferimento è ovviamente anche all'albo previsto dallo stesso Ddl concorrenza, su cui Bortoni ha dichiarato che il regolatore è pronto a mettersi al lavoro. Nonché ai recenti casi quali quello di Gala che per Ceschi è però "solo il più eclatante". La società valuta positivamente anche la "maggiore regolamentazione delle azioni di vendita telefonica" prevista sempre dal Ddl, in quanto "le azioni di telemarketing aggressive e poco regolamentate hanno contribuito a una perdita di fiducia da parte dei clienti" penalizzando "soprattutto gli operatori seri". Sul fronte dei prezzi avranno inoltre un impatto significativo le strategie di approvvigionamento. "La crescita delle rinnovabili, l'avvicinarsi del fine vita di una generazione degli impianti nucleari europei e le nuove tecnologie (es. lot, accumulatori) portano nel breve periodo a una volatilità dei prezzi. Fattore di successo sarà la capacità di gestire correttamente i rischi connessi a tale volatilità e le logiche tradizionali di approvvigionamento rischiano di non essere adeguate al nuovo contesto". Ma come intende muoversi Agsm Energia in tale scenario? "Questa fase di transizione, afferma il direttore, può rappresentare una opportunità per noi sia attraverso l'acquisizione diretta di clienti o con acquisizioni di società che non riusciranno a sopravvivere. Facciamo continuamente scouting di mercato volte a individuare opportunità concrete (l'ultimo acquisto riguarda i 20 mila clienti industriali di Aet Italia, effettuato a dicembre)". E l'eventuale fusione tra Agsm e Aim Vicenza? "L'argomento è ora sul tavolo della nuova amministrazione comunale appena insediatasi, conclude Ceschi. La crescita di dimensioni per M&A è uno dei driver di espansione del Gruppo per le economie di scala conseguibili e il miglior presidio del territorio grazie anche alla continuità geografica delle due multiutility".

Oneri, le proposte dell'Autorità con taglio garanzie fino al 62%.

Arriva quella che il presidente dell'Aeegsi Bortoni aveva definito "una soluzione di sopravvivenza" riguardo allo spinoso tema degli oneri di sistema e delle garanzie. L'Autorità ha infatti pubblicato l'atteso dco che interviene per colmare il vuoto regolatorio creato dalle sentenze della giustizia amministrativa, almeno fino all'auspicato provvedimento legislativo di riforma degli oneri verso un modello più "fiscale". A un primo esame, peraltro, le misure prospettate dal regolatore rischiano comunque di essere impugnate ulteriormente, in quanto lasciano sui venditori l'obbligo di riscossione e quello collegato delle garanzie. Ma la riduzione dell'importo (arriva a oltre il 60% per gli utenti più virtuosi) è tale da potere venire incontro alle esigenze degli operatori. Almeno negli auspici dell'Aeegsi.

Venendo al merito, il dco 597/2017 prevede tre interventi principali: la distinzione tra le garanzie a copertura dei corrispettivi di rete ("garanzie prevalenti") e quelle legate agli oneri ("garanzie complementari"); la riduzione degli ammontari, in particolare per i soggetti "virtuosi"; una socializzazione in bolletta dei mancati incassi sugli oneri da parte dei distributori, ma solo fino al 10% massimo del totale fatturato. Per quanto riguarda i corrispettivi di rete, la garanzia ("GARrete") prospettata è pari a sei mesi di erogazione del servizio ma con una riduzione del 5,6% (come prevedeva la delibera 109/2017, anch'essa sospesa dal Cds). In sede di adeguamento sono previsti ulteriori interventi in parte a vantaggio dei distributori e in parte dei venditori onesti. Nel primo caso, viene ridotto dal 20% al 10% lo scarto minimo tra l'importo della garanzia versata e quello effettivamente dovuto che fa scattare l'obbligo di adeguamento. Nel secondo caso, se successivamente alla verifica semestrale il venditore è in regola con i pagamenti la garanzia viene dimezzata a tre mesi di erogazione del servizio. Passando invece agli oneri, la garanzia ("GARoneri,t") è dimensionata dal distributore sulla base delle somme effettivamente versate nel trimestre precedente dal venditore, fino a un minimo di un mese di servizio erogato. I distributori saranno comunque obbligati a corrispondere gli oneri a Csea e Gse, sebbene non completamente. In caso di morosità del venditore, potranno limitarsi a una percentuale compresa (almeno "in prima applicazione") tra il 90% e il 95% del totale fatturato. Il dco prevede dei meccanismi di reintegrazione del mancato incasso da parte dei distributori, volti però ad assicurare "comportamenti efficienti" da parte di questi ultimi. In particolare, l'istanza di partecipazione potrà essere formulata (per ciascun anno solare) limitatamente a contratti di trasporto risolti per inadempimento almeno da sei mesi e in relazione a fatture emesse da almeno 12 mesi. In base alle stime dell'Autorità, le nuove regole dovrebbero comportare una riduzione della garanzia relativa agli oneri compresa tra il 36% (utenti non virtuosi) e il 62% (virtuosi) e di quella complessiva rispettivamente del 19% e 43%. Il dco prevede un'applicazione a partire dal 1° gennaio 2018. In particolare, la separazione delle garanzie in "prevalente" e "complementare" sarebbe efficace con riferimento alle fatture con scadenza di pagamento a partire da tale data, nell'ambito della prima verifica trimestrale (aprile 2018). L'importo delle garanzie sarebbe rivisto nell'ambito della seconda verifica trimestrale dell'anno (luglio 2018), ciò anche nel caso di sottoscrizione di un nuovo contratto di trasporto con decorrenza dal 1° gennaio 2018. Come si vede, il documento non tocca invece il pregresso, compresa l'esposizione accumulata da Gala nei confronti di Enel, Acea, A2A e Hera.

