



LE INTERVISTE DI QE

L'AU si prepara all'appuntamento del 2007

Approvvigionamenti, riorganizzazione, strategie. L'incognita dei pluriennali. QE a colloquio con l'a.d. Claudio F. Fava

di Stefano Delli Colli

Entro poche settimane l'Acquirente Unico potrebbe mettere a segno un importante risultato: la copertura del 50% delle necessità di approvvigionamento di energia elettrica per il prossimo anno. Un segnale significativo al mercato vincolato in vista della scadenza del 1° luglio 2007 se si considera che, in questi stessi giorni del 2005, le operazioni dovevano ancora partire. Secondo Claudio F. Fava, amministratore delegato della società dalla scorsa primavera, il calo dei corsi petroliferi internazionali consente di cogliere l'occasione che si presenta per migliorare ulteriormente i costi delle forniture alla folta platea degli attuali clienti (piccole e medie imprese, famiglie) e di quanti sceglieranno di rimanere tali anche all'indomani della completa liberalizzazione, salvo eventuali e radicali modifiche legislative.

Fava, 58 anni, parmigiano, laurea in Economia e Commercio, docente di project financing con esperienze internazionali di joint venture e ristrutturazioni aziendali in diversi settori produttivi e mercati, sottolinea a QE i risultati già raggiunti nell'assestare la nuova congiuntura di mercato con acquisti mirati per cautelarsi quanto possibile, fin d'ora, da eventuali riprese del carogreggio e combustibili. La strategia, che nei primi sette mesi dell'anno ha già portato al recupero di circa 300 milioni di euro con politiche di copertura dal rischio volatilità, si basa da tempo su un portafoglio ben diversificato di approvvigionamenti in aggiunta all'energia a minor costo derivante da import e Cip 6: contratti bilaterali e per differenza, acquisti spot in borsa cui si sono aggiunte modalità di copertura dalle escursioni dei combustibili concluse con istituti finanziari internazionali.

Questo ha comportato anche una riorganizzazione e un diverso assetto operativo. Da marzo è attivo un Comitato Strategico di cui fanno parte oltre all'a.d. e al presidente, Nando Pasquali, tutti i direttori. Una nuova Direzione Vendite e Marketing, che ha il compito tra l'altro di assicurare il coordinamento dei processi di vendita dell'energia, ha accorpato le due strutture prima dedicate ai Rapporti Istituzionali e alla Vendita ai distributori dell'energia acquisita, ed in essa sono confluite le competenze di marketing information, centro di raccolta di informazioni su mercati e distribuzione. Infine, apposite riunioni di direzione a cadenza settimanale sono orientate ad esigenze di ottimizzazione in chiave interdisciplinare, per migliorare l'efficienza complessiva delle attività. L'AU, che presenta costi di funzionamento annuali pari a 22 cent/euro per contatore, prova a vincere la sfida del risk-management basata su accurate previsioni per gli scenari del Brent, dell'o.c. e dei cambi.

Certo, in vista del 2007, non tutti i problemi sono ancora risolti.



Fava ricorda in proposito le decisioni che il Mse deve ancora prendere sull'assegnazione dell'import e del Cip 6. Per il 2006, l'AU ha ricevuto il 40% dell'energia Cip 6 (5.600 MW) pari a 2.240 MW e il 26% della capacità di trasporto disponibile al netto delle riserve (circa 2.500 MW) cioè 651 MW oltre all'energia derivante dai contratti pluriennali dell'Enel Spa. L'incognita maggiore è proprio quella relativa a tali contratti che, a seguito di apposita segnalazione di Bruxelles, potrebbero non essere più assegnati ad AU. Se così fosse, questo non fa mistero di puntare a ricevere un incremento della quota del 26% di capacità di importazione disponibile.

Quanto all'appuntamento del 2007, l'a.d. dice che la società si è preparata per tempo. Recentemente ha partecipato, assieme ad altri operatori ed associazioni del settore, all'apposita audizione che l'Autorità ha tenuto a seguito dell'emanazione del documento di ricognizione sulla liberalizzazione del servizio di vendita (per il quale l'Autorità ha aperto una consultazione che si è chiusa il 13 ottobre). Questo documento, se pur con tutte le cautele del caso, sembra delineare scenari interessanti soprattutto alla luce dell'attuale attività svolta da AU.

In generale, gli operatori guardano all'emanazione di linee guida in grado di accompagnare le novità della prossima estate senza particolari scossoni, evitando criticità e, soprattutto, manovre speculative. Anche se la cornice generale del settore, almeno per AU, già sconta i principi fissati dalla legge n. 239/04 (domestici liberi dall'1 luglio 2007, esplicita scelta di un diverso fornitore per passare al mercato libero altrimenti il cliente rimane approvvigionato da AU) è necessario attendere i contenuti della delega sulla definitiva apertura dei mercati contenuta nel ddl energia, predisposto dal ministro Bersani e che ha appena cominciato l'iter parlamentare.

Import Svizzera, AU non aggiudica

Prezzi troppo elevati e l'Acquirente Unico, di conseguenza, ha deciso di non aggiudicare contratti di importazione take or pay per 376 MW, sulla frontiera svizzera, per il mese di novembre.

L'asta, svolta il 27 ottobre, era del tipo pay as bid, con prezzo di assegnazione fisso per tutta la durata del contratto. Potevano partecipare alla procedura i soggetti con qualifica di operatore di mercato in Svizzera.

Milano, 10 Novembre 2006 - Borsa Italiana Palazzo Mezzanotte - Piazza degli Affari, 6 - Inizio lavori ore 9.00



IL FOTOVOLTAICO IN ITALIA: ESPERIENZE E PROSPETTIVE



www.terniricerca.it