

Il mercato *retail* dei fagioli in scatola

I PLAYER DELL'ELETTRICITÀ PUNTAVANO A TRASFORMARE IL SERVIZIO IN *COMMODITY*, BENE DI LARGO CONSUMO. NELLA REALTÀ, LA LORO AZIONE COMPLICA – E DI PARECCHIO – LA SCELTA DEGLI UTENTI. LA CONCORRENZA NON SI GIOCA SU PRODOTTO O SERVIZIO, MA SUL MARKETING

mercato italia / comunicare l'energia

di **Gianguido Piani**



Supermercato. Lista della spesa. Fagioli in scatola. Borlotti. Il prodotto è standard da tempo immemorabile, conosciuto, difficile sbagliarsi. Difficile? Confrontiamo i prezzi. Intanto occorre distinguere tra “normali” e “bio”, più cari, fin qui nulla di strano. La prima marca offre 328 grammi sgocciolati a 0,001693 euro per kcal più 0,00291 euro a fagiolo (sul numero contato), l'addizionale fibra a 0,0078 euro/grammo. Secondo la dichiarazione nutrizionale sul barattolo sono 6 grammi su 100, quindi per 328 fa poco più di 15 centesimi per questo barattolo, solo per la fibra.

Considerato che devo impegnarmi a non cambiare marca per almeno dodici mesi e pasta e fagioli sono buoni oltre che un'ottima fonte complessa di proteine, sugli acquisti di un anno anche i 15 cent hanno il loro peso. Ma è solo l'inizio. Sul barattolo sono indicati gli oneri finanziari della zona di produzione, 0,0139 euro/

ettaro (ricordarsi di chiedere al produttore dove sono stati coltivati e verificare l'estensione del campo su Google Maps), il diritto di trattoraggio (cosa vorrà dire, poi?) che per la fascia F1 corrisponde a 2,52 cent, gli oneri ASOS e ARIM in quota energia (da etichetta, 92 kcal), una dozzina di altre voci. Quello che incide maggiormente è però il barattolo che non viene chiamato tale ma MSEFP (Metallic Safety Enclosure for Food Produces) con l'opzione FAPUO (Finger-Activated Pull-Up Opening) oppure KHT (Kitchen Hand Tool). Per fortuna ho con me il laptop con la tabella di calcolo già pronta, inserisco i dati, fanno 85,42324 cent per questa confezione.

Sullo scaffale ci sono una mezza dozzina di marche e prima del 2023 bisognerà averle confrontarle tutte. Per farla breve, sono entrato in negozio all'apertura e nel tardo pomeriggio ero ancora lì occupato con calcoli e confronti. Causa distanza di sicurezza e limiti all'accesso

Per confrontare le offerte di forniture elettriche sono indispensabili manualità e velocità su Internet, dimestichezza con fogli di calcolo e competenza in analisi dei dati a livello almeno di laurea triennale



nel punto vendita, in 15-20 clienti abbiamo parzialmente bloccato l'attività commerciale. Ma almeno questa sera pasta e fagioli ci sono. Domani riparto con le zucchini.

Chiunque abbia preso sul serio i confronti tra offerte di forniture di elettricità sul “mercato libero” e abbia provato a fare qualche calcolo confrontandole con le voci in bolletta capisce benissimo a cosa mi riferisco. Parlare di confronti online è facile. Nella realtà sono però indispensabili manualità e velocità su Internet, dimestichezza con Excel, competenza in analisi dei dati a livello almeno di laurea triennale e una certa pratica nel confronto di materiali da diverse fonti, qui MWh lì Mtep. Al contrario, conoscenze in sistemi elettrici ed economia delle fonti di energia a seconda dei casi possono essere



d'aiuto ma anche d'intralcio. Da un lato contribuiscono a riconoscere subito palesi fregature, dall'altro spingono a cercare un senso in informazioni che non ce l'hanno o lo tengono ben nascosto. L'unico risultato effettivo è quello di aumentare l'irritazione del potenziale cliente che continua a pensare in termini di legge di Ohm e ritorno sugli investimenti.

I mercati del commercio al dettaglio per le forniture a piccoli clienti finali si sono rivelati una proposizione teorica senza riscontro nel funzionamento pratico, hanno trasformato un problema inesistente in una trappola per 29 milioni di consumatori. Un'ottima soluzione sarebbe stato permettere l'apertura del mercato elettrico su base volontaria: chi vuole rifornirsi sul mercato libero e trova

un fornitore disponibile può farlo, chi non vuole non lo fa e lascia che l'Acquirente Unico si occupi degli acquisti all'ingrosso. Ma Acquirente Unico suona comunista e antimercato. Da eliminare.

Da più di venti anni la Commissione europea sforna Regolamenti e Direttive in materia (la prima nel 1996, l'ultima, per il momento, nel 2019). Nel 1999 ci dicevano che "la competizione dona ai consumatori il diritto di scegliere il fornitore

di elettricità. Possono scegliere il più vicino, il più conveniente, il più pulito o quello che offre il servizio migliore." Nel 2004: "Una scelta di fornitori significa la possibilità di guardarsi attorno per trovare l'offerta più adatta alle proprie esigenze: formula con fatturazione mensile, tariffe più economiche nelle ore non di punta, tariffa fissa, possibilità di addebito bancario, offerte combinate per più forniture e così via. Maggiore è il numero di fornitori sul mercato, maggiori sono le possibilità a disposizione. [...] Tuttavia, nessuno sarà obbligato a cambiare fornitore se non lo vorrà". I servizi presi a esempio non hanno nulla a che fare con le liberalizzazioni, se non ricordo male le prime bollette le avevo domiciliate nel 1986, con una municipalizzata. L'ultima promessa da parte europea, invece, con il passaggio obbligatorio al libero mercato non verrà mantenuta.

Secondo ARERA (Autorità di Regolazione per Energia Reti e Ambiente) nel 2019, a dodici anni dall'apertura alla concorrenza per i consumatori finali, il 52 per cento dei clienti ha scelto fornitori di mercato mentre il 48 per cento resta in regime di tutela. Anche in Gran Bretagna, patria delle liberalizzazioni, metà della piccola utenza preferisce il regime di tutela. Forse un segnale che per la popolazione la scelta del fornitore non è prioritaria? Per vedere quello che numerosi utenti liberi ora pensano del mercato è poi suf-

A dodici anni dall'apertura alla concorrenza il 48 per cento dei consumatori finali preferisce ancora il regime di tutela. Anche in Gran Bretagna, patria delle liberalizzazioni, metà dei piccoli utenti si affida a forniture pubbliche



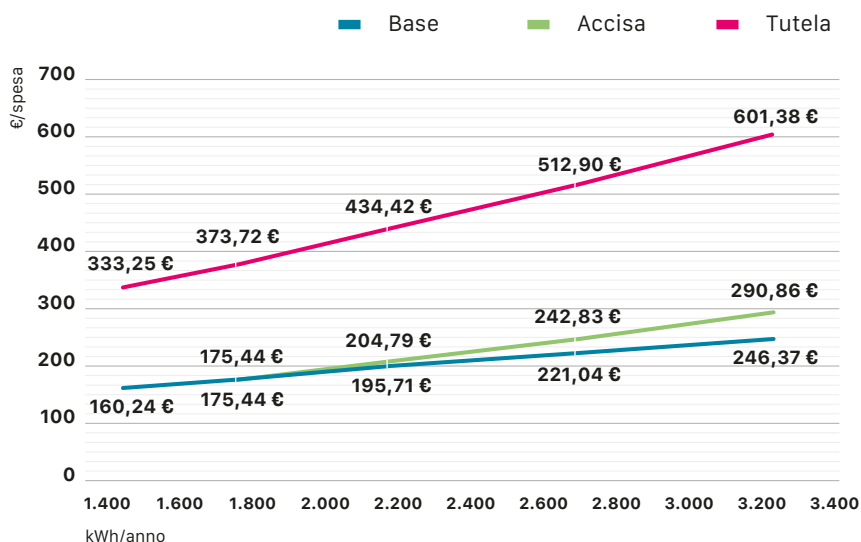
ficiente un passaggio da piattaforme quali TrustPilot con commenti solitamente molto espliciti, specie sul comportamento delle aziende più grandi. ARERA informa che gli operatori di vendita sono al momento 723, cinque dei quali gestiscono insieme più dell'80 per cento delle vendite complessive. Inoltre, citiamo, "stentano ancora a decollare le offerte online sottoscritte solo dal 4,4 per cento dei clienti mentre la grande maggioranza dei clienti domestici continua a preferire i contratti a prezzo bloccato (84,7 per cento)". Che sia per paura di improvvisi e incomprensibili aumenti di prezzo? Nel suo *Libertà va cercando, ch'è sì cara* Dante Alighieri evidentemente non si riferiva ai futuri clienti del mercato elettrico.

Ma bando agli indugi e partiamo alla conquista della nostra microfettina di mercato da clienti consapevoli. A farci da *Lonely Planet* è il portale delle offerte ARERA: molto chiaro per contenuti e usabilità e costruito secondo le linee guida per l'Italia digitale, insomma, è fatto bene. Nel mio caso: 3 kW impegnati, 2.000 kWh/anno di consumo, nella media. Inseriamo i dati, risultano 133 soluzioni di contratto a prezzo fisso, 317 a prezzo variabile. I confronti terranno occupate diverse giornate, ecco cosa fare durante il lockdown.

Piccola analisi delle offerte di fornitura

Il prezzo dell'elettricità è formato da numerose componenti. Il documento di riferimento può essere scaricato dal Portale delle Offerte di ARERA in "Trasparenza > Calcolo della Spesa > Regole per il calcolo della spesa". I diversi fornitori sono tenuti a indicare nelle loro offerte la previsione di spesa complessiva per consumi familiari, ma non è sempre chiaro come questa sia ottenuta.

Con poche operazioni facili da eseguire a mano o programmare su un foglio di calcolo è possibile identificare i costi fissi e quelli variabili di un'offerta. Un esempio è illustrato nella Figura per la tariffa di tutela, ma tutte le offerte commerciali hanno lo stesso formato.



La linea inferiore (blu) indica le spese cumulative per trasporto energia, gestione contatore e oneri di sistema, identici per tutti i consumatori per l'abitazione di residenza e consumi non eccessivi. La relazione tra costi e consumo di energia è lineare e presenta una discontinuità a 1.800 kWh di consumo annuale (150 kWh mensili) a partire dal quale scatta un'imposta addizionale e proporzionale al consumo oltre i 150 kWh. La quota di mercato "materia prima energia", rappresentata nel grafico dalla linea rossa, è di pertinenza dei fornitori che decidono prezzi e condizioni. La concorrenza si gioca qui.

I calcoli di dettaglio delle previsioni di spesa sono gestiti dal Portale Offerte di ARERA. Per identificare i dati comuni a tutte le offerte, cioè costi di sistema e accise, basta scegliere un fornitore qualsiasi e

Anche il portale ARERA ha però i suoi limiti. Le offerte vanno consultate una a una e non è sempre chiaro (cioè, quasi mai) come

vengono formati i prezzi, troppa nebulosità nella comunicazione dei dati. Chiamo il numero verde, risponde subito una ragazza

aprire la finestra di "Vai al dettaglio". Qui occorre prendere nota dei costi complessivi di sistema e dell'accisa per alcuni valori di consumo (conviene farlo per 1.500, 1.800, 2.200, 2.700 e 3.200 kWh/anno. 1.800 kWh è il limite per l'imposta addizionale mentre gli altri valori sono quelli riportati sulla "scheda di confrontabilità" delle offerte commerciali). Una volta fissati i valori delle spese fisse è sufficiente detrarli da quelle complessive per ottenere il costo della materia energia. Ad esempio, un consumo di 2.200 kWh alla tariffa di tutela costa 477,86 EUR, al netto di IVA 10% sono 434,42 EUR. Sottraendo spese fisse per 204,79 EUR restano 229,63 EUR per la materia prima. 3.200 kWh costano 661,52 EUR, 601,38 EUR senza IVA. Con spese fisse 290,86 EUR, la materia prima costa 310,52 EUR. Da questi dati il prezzo del kWh è calcolato come rapporto tra le differenze dei costi per le relative quantità di energia:

$$\text{prezzo kWh} = \frac{\text{costo}_2 - \text{costo}_1}{\text{consumo}_2 - \text{consumo}_1}$$

cioè

$$\frac{310,52 - 229,63}{3.200 - 2.200} = 0,08089 \text{ EUR/kWh}$$

Lo stesso calcolo effettuato su altri valori di consumo e prezzo al netto dagli oneri di trasporto e di sistema produce lo stesso risultato.

La quota fissa è calcolata detraendo dalla spesa totale per un consumo, ad esempio, 229,63 EUR per 2.200 kWh, il costo della sola energia alla tariffa variabile calcolata. Ad esempio, $2.200 \times 0,08088 = 177,93$. $229,63 - 177,93 = 51,70$. La tariffa di tutela risulta quindi di 8,09 cent/kWh con costi fissi di 51,70 EUR/anno.

Identificati i parametri fissi diventa agevole comparare diverse offerte anche tramite le "schede di confrontabilità" che per legge ogni fornitore deve pubblicare o inviare a richiesta. La scheda riporta la spesa annua stimata comprensiva di imposte per consumi predefiniti di 1.500, 2.200, 2.700 e 3.200 kWh. Con le operazioni qui indicate è possibile derivare il costo variabile per kWh e il costo fisso, anche se questi non sono indicati esplicitamente nell'offerta. Ogni offerta ha un codice di riferimento che è bene tenere presente per non confondere offerte differenti dello stesso fornitore. Occorre anche tenere presenti le differenze tra prezzo unico e per fasce orarie, fisso e variabile, prima e seconda casa, potenza installata e altri fattori. Dopo qualche tentativo sul portale delle offerte si acquista la manualità necessaria.

Con i due parametri – quota fissa e costo variabile – i confronti tra tariffe diventano più agevoli. In caso di aumento di prezzo è facile verificare su quale voce questo sia avvenuto; un argomento in più nel chiedere chiarezza al fornitore.

contratto a 30 EUR sotto il prezzo di maggior tutela. Ma è a 400 km, scomodo da raggiungere dovesse rendersi necessaria una visita di persona. Sull'efficienza del mercato insorgono però rapidamente i primi dubbi. Delle 133 offerte a prezzo fisso solo 9 sono inferiori al prezzo di maggior tutela, delle 317 a prezzo variabile solo 5. La tariffa più costosa è quotata 297 EUR sopra il prezzo di tutela. 161 offerte sono PLACET a condizioni standard, 157 delle quali a prezzi superiori al servizio di tutela.

Il confronto tra prezzi è solo l'aperitivo, il meglio viene con le visite ai siti delle società e lo studio dei loro argomenti. Quasi tutti i portali sono chiari, con caratteri ben leggibili. Tutte le persone fotografate sorridono, sono felici, nessuno è calvo, sovrappeso, o ha nei nel posto sbagliato. Abbondano le fotografie di giovani sorridenti e in vacanza, sembrano i figli dei vicini di casa (se si abita a Hollywood). D'accordo che vogliono convogliare il messaggio che grazie al risparmio sulla bolletta si finanziano vacanze e belle abitazioni, ma sarebbe meglio non esagerare.

Tutte le società hanno la sezione "chi siamo", ma solo quelle con obiettivi ambientali e cooperativi e poche altre indicano che presidente è l'Ing. Mario Bianchi e delle strategie di sviluppo si occupa Caterina Russo, in precedenza alla IEA. La maggioranza dei fornitori tiene i consigli direttivi nell'anonimato e racconta invece di nascerne "dall'esigenza di affrontare le sempre maggiori sfide del futuro", propone "offerte di sicuro risparmio e garantita tranquillità", e informa che il suo "personale qualificato mette il cliente al centro dell'attenzione". Fino a sfociare nel surreale: "L'energia più naturale è il sorriso di un bambino",

gentilissima che non ci può fare nulla, i dati delle offerte non sono disponibili in un file integrato, tipo XML o Excel. Occorre cercare a

mano o rivolgersi direttamente ai fornitori.

Consideriamo i prezzi. Il fornitore più vantaggioso offre un

o “siamo viandanti sul sentiero verso le emissioni zero, unisciti a noi”. Gli autori dei bigliettini dei Baci Perugina hanno un futuro assicurato nel settore energetico.

Le sorprese più interessanti si hanno prima stabilendo i criteri di ricerca e poi cercando il fornitore che li soddisfa. Personalmente preferirei generazione idroelettrica o nucleare, entrambe caratterizzate da elevati costi fissi, bassi costi variabili e disponibilità continua. Mi aspetto quindi un'offerta con una componente energia zero o quasi e un fisso elevato, una spesa sostanzialmente stabile durante l'anno. E qui arriva la prima grande sorpresa. Tutti i fornitori propongono condizioni direttamente o indirettamente riconducibili al PUN (Prezzo Unico Nazionale) calcolato dal Gestore Mercati Elettrici, ma in pochi mettono in chiaro come definiscono le addizionali. Le offerte sono rivolte alla “componente energia” del consumo, che contribuisce al prezzo finale per circa il 40 per cento. La parte principale, uguale per tutti i clienti, si riferisce al trasporto dell'energia e non fa differenza tra posizione geografica del produttore e del consumatore. Il lombardo che si rifornisce dalla centrale turbogas a pochi chilometri da casa sostiene così in parte anche le spese del pugliese che all'energia solare della sua regione preferisce l'idroelettrico di una valle alpina. La concorrenza ha luogo sulla generazione nominale, non quella degli impianti reali. Il mercato nella sua forma attuale non considera che le perdite principali dell'energia elettrica sono quelle dovute al suo trasporto e non offre meccanismi per spingere alla generazione il più vicino possibile ai punti di consumo.

Molte società, per un sovrapprezzo, promettono di certificare l'origine rinnovabile dell'elet-



Il marketing dell'elettricità è basato non su fatti oggettivi, ma su emozioni. Gli autori dei bigliettini dei Baci Perugina hanno un futuro assicurato nel settore energetico

tricità usata. Purtroppo le tariffe basate sul PUN dimostrano quanto sia *fake* questo argomento *green*. In base a semplici considerazioni di teoria economica, l'energia solare dovrebbe costare zero centesimi in fascia F1 e avere un prezzo infinito in F2, F3 dei giorni feriali. L'energia idroelettrica avere elevati costi fissi e prezzo variabile molto basso e costante, senza differenze di orario, orientato alla piovosità degli ultimi mesi. Invece anche l'energia “certificata 100% rinnovabile” segue il PUN, con addizionali di gestione e di compensazione della CO₂. I certificati di garanzia di origine non fanno riferimento all'istante preciso di

generazione, quindi energia solare prodotta extra di giorno può servire a compensare nei bilanci contabili emissioni di origine fossile durante la notte. A fronte di un certo consumo di gas o elettricità alcune società propongono di finanziare progetti in Paesi in via di sviluppo o la piantumazione di quote di foresta tropicale. I certificati relativi sono basati su equivalenze di massa di carbonio ma non tengono conto dell'energia dei legami chimici e dei processi di filiera: come ordinare al ristorante una bottiglia di vino e ricevere dal cameriere un voucher che dà diritto a raccogliere il contenuto equivalente di uva in un vigneto del Chianti.

È necessario includere nel calcolo costi-benefici dei mercati elettrici per piccoli clienti finali anche la spesa per informare milioni di consumatori. E non è detto che il risultato penda a favore dei benefici...

In questo articolo non sono menzionate società particolari, ma una merita di esserlo. Il sito della China Power SpA è in un ottimo italiano – e in cinese. Si rivolge principalmente alla comunità cinese in Italia, un gruppo numeroso e coeso, per la quale svolge di fatto la funzione di Acquirente Unico di fiducia. Per il solo fatto di esistere la società convoglia un messaggio di inclusione identitaria che va ben oltre a quello di semplice convenienza economica. Più o meno come il giustificato orgoglio dei milanesi per la loro municipalizzata quando ancora esisteva AEM.

I motivi di scetticismo riguardo i mercati elettrici per piccoli clienti finali sono giustificati. È necessario includere nel calcolo costi-benefici la spesa per permettere a milioni di consumatori di effettuare scelte bene informate e non è detto che il risultato penda a favore dei benefici. L'elettricità è prodotta in un complesso sistema integrato che offre poche possibilità di concorrenza nella distribuzione, è un settore di affari molto complesso, con ridottissimi margini di profitto. Questo concetto non è di Lenin ma è stato espresso più recentemente da Alfred E. Kahn, il padre della *deregulation* delle linee aeree statunitensi durante la presidenza di Jimmy Carter e un po' il decano delle liberalizzazioni in altri settori, a iniziare dalla telefonia. Non esattamente un nemico del mercato, quindi.

In pieno accordo con Kahn proviamo a immaginare un mercato ideale, basato su tecniche oggi

diffuse e installate quali i contatori elettronici e Internet e che presuppone una presa di responsabilità effettiva da parte del cliente. Innanzitutto deve esserci un diritto a non scegliere e appoggiarsi all'Acquirente Unico, con i relativi rischi e benefici. Chi invece preferisce, ad esempio, energia solare e trova un generatore a 500 km dovrebbe pagare l'energia in tempo reale (nella pratica dei sistemi elettrici questo significa rilevata a intervalli di 15 minuti) oltre a una quota che dipende dal carico momentaneo delle linee di trasmissione. In questo particolare caso la bolletta avrà una componente energia a costo zero, costi fissi molto elevati (l'impianto va ripagato, la banca non transige) e oneri di trasmis-

sione che dipendono dal carico complessivo della rete. I fornitori diventano micro-dispacciatori, se creano problemi di sicurezza in rete vengono distaccati. Con un sistema simile nel giro di pochi anni il sistema elettrico evolvebbe naturalmente verso grandi società di generazione di base load e società territoriali di generazione prevalentemente a gas, ove possibile combinata con riuso del calore di scarto e teleriscaldamento. Vento e sole, specie se gestiti da prosumer, contribuirebbero in primo luogo alla riduzione dei carichi, in misura minore all'approvvigionamento primario.

Gli strumenti esistono, le tecnologie sono conosciute, i costi sono contenuti. Quante direttive comunitarie dovremo ancora aspettare prima di arrivarci? Chi rifonderà il tempo perso dalla collettività per la ricerca di informazioni? E quante rotture di scatole, arrabbature per aumenti ingiustificati e cambi di fornitore dovremo ancora subire nel frattempo? ■

