

Energia, gli operatori al miglio finale della liberalizzazione dei mercati

Nuovi sbocchi per il mercato del gas: via ai primi impianti di GNL per navi e camion

Retail: fine tutela a un passo ma bisogna preparare i clienti finali alla svolta.

Il traguardo ormai vicino della completa liberalizzazione del mercato retail dell'energia ha dominato il dibattito nella giornata conclusiva dell'Italian Energy Summit organizzato dal Sole24 Ore con 24 Ore Business School.

La fine della tutela di prezzo, che dovrebbe scattare a luglio 2020 salvo ulteriori rinvii, è considerata soprattutto un'opportunità dagli operatori, da ENEL ad AIGET (l'associazione di grossisti di energia e trader).

«Il mercato libero ci piace, siamo dei giocatori, ma bisogna lavorare per aumentare la consapevolezza del consumatore e fare in modo che la migrazione dei 17 milioni di utenti ancora sotto tutela avvenga senza traumi», ha spiegato Nicola Lanzetta, responsabile Mercato Italia di ENEL, che si è poi soffermato sull'evoluzione del rapporto tra aziende e clienti, con le prime che «si sono trasformate da semplici venditori di energia a fornitori di servizi ad ampio spettro».

Quanto ai consumatori, hanno detto all'unisono Paolo Ghislandi, segretario generale di AIGET, e Michele Governatori, presidente di European Energy Retailers, «occorre rafforzare ulteriormente gli strumenti conoscitivi, ma anche accelerare l'attuazione dei tasselli mancanti come l'albo dei venditori». Il mercato dell'energia deve anche fare i conti con il peso crescente delle rinnovabili, che devono imparare a stare in piedi con le proprie gambe, anche ricorrendo, ad esempio, ai contratti a lungo termine (i PPA): «Ci sono dei colli di bottiglia sul versante autorizzativo e va promossa una maggiore partecipazione delle banche, ancora restie a entrare sul segmento», ha chiosato Alessandro Savini, consulente di Trailstone, società di trading energetico globale.

All'appuntamento chiave della liberalizzazione stanno guardando tutti gli operatori, grandi e piccoli.

Ma la politica rispetterà i tempi? Ad oggi in pochi vogliono sbilanciarsi: quello che più conta è la qualità del percorso che porterà alla svolta, un tema di cui finora, forse, non è stato detto né spiegato abbastanza.

A ribadirlo anche la tavola rotonda dei trader, che ha coinvolto Giuseppe Alfano, ad di Tres Energia, il fondatore e numero uno di Wekiwi Massimo Bello, il docente

di Economia politica all'Università degli Studi di Padova Fulvio Fontini e Loredana Pasqualini, Head of Legal & Compliance di Europe Energy.

Cruciale per gli intervenuti, sarà anche il meccanismo con cui verranno “ripartiti” i clienti in uscita dal mercato tutelato: da esso, infatti, nasceranno anche i nuovi equilibri dello scenario retail.

Quanto al futuro del gas, è emerso che ne avremo bisogno ancora a lungo, in tutte le sue forme e applicazioni.

Il combustibile continuerà ad arrivare via gasdotto, da vecchi e nuovi fornitori, ma anche a bordo di metaniere, dagli Usa e non solo.

In prospettiva si diffonderà la versione “green”, il biometano, e alla generazione elettrica (in cui peraltro bisogna sostituire il carbone) si affiancheranno sempre più nuovi ambiti.

Edison, ha ricordato Pierre Vergerio, direttore Gas midstream, è presente tutta la filiera del GNL per i trasporti, dall'upstream fino agli impianti small scale per rifornire navi e camion, e punta a crescere fino a conquistare «una bella fetta di mercato, diciamo il 20-25% in futuro». La società di Foro Buonaparte, che già importa gas liquido dal Qatar, farà sbarcare in Italia in modo continuativo anche il GNL «made in Usa», grazie al contratto per forniture da Calcasieu Pass, impianto per cui è stata appena approvata la costruzione. Nel 2021, in joint venture con Pir, Edison inaugurerà il primo deposito costiero di GNL a Ravenna, cui ne seguiranno altri.

Il traguardo del pieno di GNL a un tir è già stato raggiunto da Openlogs, ricorda il ceo Fabio Santorum: «Abbiamo aperto una prima stazione di rifornimento a Vicolungo. È un business accessibile anche a società medio-piccole e funziona senza incentivi».

Anche Italgas guarda con interesse alle nuove frontiere del gas: «Lo small scale – ricorda Pier Lorenzo Dell'Orco, direttore Sviluppo commerciale – ci ha aiutati nel metanizzare la Sardegna, sono tecnologie che aiutano anche a servire territori difficili dal punto di vista geografico e orografico».

Un invito a non trascurare l'analisi dei costi nel definire il processo di decarbonizzazione è arrivato da Massimo Nicolazzi, docente di Economia delle fonti energetiche all'Università di Torino, in libreria con un saggio dal titolo che oggi suona provocatorio: «Elogio del petrolio».

La transizione energetica cambia anche gli strumenti finanziari messi in pista dalle aziende per sostenere tale sfida, ha evidenziato Alessandra Pasini, cfo di SNAM. La manager ha ricordato come SNAM, forte della stretta integrazione tra gli obiettivi di sviluppo sostenibile e le strategie aziendali, abbia lanciato negli ultimi mesi il maggiore prestito sostenibile a livello mondiale effettuato da una società che gestisce infrastrutture gas (3,2 miliardi), convertendo linee di credito esistenti, nonché un climate action bond da 500 milioni. «Gli investitori hanno risposto con entusiasmo - ha spiegato - certificando l'apertura di un trend che poi abbiamo visto proseguire nei mesi successivi». E, guardando poi alla possibilità di un futuro in cui tutta la raccolta di SNAM sia vincolata al raggiungimento di obiettivi ESG (ambientali, sociali e di governance), «deve essere un'ambizione e siamo pronti a promuovere tale approccio», ha concluso la manager.

Sissi Bellomo, Cheo Condina e Celestina Dominelli

Il Sole 24 Ore, 25-9-2019