



Così fan tutte (Wolfgang Amadeus Mozart)

di Francesco Lepre



Play

Cena a casa di amici. Anzi, cena a casa di amici di amici.

“Belli questi faretto! Sono a led?”.

“Certo! Hai visto che luce?

E guarda qua? Filodiffusione! Eeeeeeeeee: cucina elettrica! Visto che tecnologia?”.

“Bello! Complimenti!”. È l’approccio laico e conciliante (e un po’ sbrigativo) del mio amico, che comincia a spazientirsi. Sono le 20:50, fame da lupo e situazione bambini ben oltre i limiti di sicurezza. Le mogli fremono.

Cena. “Certo, bella questa nuova casa. L’avete ristrutturata proprio bene!”.

“Eh sì, anche se ci è costata un sacco di soldi. E ancora devo sistemare le utenze”.

“In che senso? Hai luce, gas...”.

“Sì, ho fatto le volture, ma non ho ancora cambiato fornitore e non so neanche se sia il caso di farlo. Vorrei scegliere con calma, ma... non ci si capisce nulla!”.

“Ma scherzi?! Ma lo sai che Francesco lavora nel mercato elettrico? Ti può aiutare lui”.

Ma perché la gente non si fa mai i fatti propri, penso demoralizzato. Provo a sminuire: “Ma no, esagera sempre. In realtà mi occupo di altri tipi di utenze... non so nulla sul domestico...”. Ed è vero. Non so nulla sul domestico!

Ma ormai il danno è fatto: “Maccheeeeeèè, fa il modesto!”.

Ovazione.

Dolce e frutta e via, due dita di ron cubano e sono già seduto in poltrona con le sue bollette di

luce e gas in mano. Il momento è solenne; in religioso silenzio lo sguardo attento di amici e conoscenti aspetta il verdetto.

“Ma veramente, io non...”.

“Dai, dagli un’occhiata. Gli fai un favore”. Maledetto, mai che capisca quando è il momento di tacere...

Dunque: consumi... ok; codice POD... ok; servizi di vendita... vediamo. Ma che caldo che fa in questa casa... Allora, dicevamo:

“Parto deciso. Sono lucido, reattivo, agguerrito: sono pronto! Comincio dai motori di ricerca e trovo subito la migliore offerta power. È lei! Accidenti, sembra davvero conveniente! Sono quasi convinto, ho la vittoria in tasca, ma decido di essere prudente...”

corrispettivo di vendita... oneri di sistema... trasporto... quota fissa, quota energia, quota potenza, oneri vari... Aspetta, oneri vari? Ma che sono questi oneri vari? Mah.

Ho la gola arsa, bevo un altro sorso di ron. Altra folata di calore. Dunque, PCV... ok; conguagli con prezzi aggiornati... ma aggiornati a cosa? “Hai il contratto?”.

“No”.

Bene, cioè male, vabbè. Ok, diamo un’occhiata al gas... Quota commerciale, servizio di vendita, mah...

“Allora? Com’è il prezzo? È buono? Lo tengo? Eh?”.

“Mah, a vederlo così non sembra male, ma bisognerebbe capire se è fisso o variabile... che durata ha...”.

“Ma da lì non si capisce?” Mi sento un incompreso!

“Facciamo così, faccio le foto a queste fatture e domani do un’occhiata alle offerte che ci sono nei siti di altri fornitori, ok?”.

L’ok dimesso e sommesso che mi ritorna lascia trasparire quella delusione tipica delle occasioni mancate. E in quell’ok si dissolvono le aspettative alimentate da mitologici racconti di amici che raccontano di amici di altri amici che hanno un amico che lavora in banca e, attraverso influenti amicizie e ricercate aderenze, sono riusciti a fare aprire conti bancari con costi nulli e tassi d’interesse superiori al 3 per cento. O cugini di mogli che hanno cognate con conoscenze nell’automotive e hanno fatto avere ai loro adorati maritini auto di lusso con sconti fino al 50 per cento.

E poi ancora svariati esempi. E mentre rifletto su queste storie, che in confronto rendono i miti greci così reali da immaginare il 41bis per Teseo e il preventivo blocco dei beni di Menelao a causa del rapimento della moglie, i riflettori si spengono tristemente su di me, lasciandomi seduto con le bollette in mano a guardare il mio momento di gloria scorrermi via tra le dita.

Il giorno dopo è domenica.

È il giorno della mia rivincita, me lo sento. Ho deciso: oggi setaccerò tutte le offerte dei mercati energetici. Decido di scomodare lui, il genio: Mozart.

Affinché la sua geniale musica mi accompagni nella ricerca e possa avere effetti benefici (quasi geniali) sui risultati.

Parto deciso mentre la musica mi carica come una sveglia a molla. Sono lucido, reattivo, agguerrito: sono pronto! Comincio dai motori di ricerca e taaac: trovo subito la migliore offerta power. È lei! Accidenti, sembra davvero conveniente! Sono quasi convinto, ho la vittoria in tasca, ma decido di essere prudente e scelgo di leggere tutte le condizioni (persino quelle generali, scritte in Arial 0,5). Sembra tutto ok, quando... Aspetta, ma cos'è questa clausola? Dunque, il prezzo è valido solo per 12 mesi

e se il contatore è monorario... Mmm... e queste opzioni a pagamento cosa sono? Non mi piacciono.

Desisto!

Provo con la seconda: non sarà come la prima, ma è proprio un bello sconto sulla tutela. Secondo me potrebbe andare... Leggo: dunque "il prezzo fisso è calcolato come sconto sulla tutela del trimestre del 2019 e rimarrà invariato per dodici mesi".

...Ma come "prezzo fisso"? Allora non è un indicizzato alla tutela. Eppure...

Provo con un'altra e poi un'altra e un'altra ancora... "Verranno fatturati a parte oneri di trasporto, di dispacciamento previsti dalla delibera ARERA n.111/06, le

perdite di rete, le imposte, le componenti di commercializzazione, oneri di sbilanciamento a forfait pari a 0,005 €/ kWh, la CCT, il corrispettivo di non arbitraggio, la differenza in valore assoluto tra i prezzi formati nel Mercato ittico e il valore medio delle offerte accettate nel Mercato per il Servizio di Dispacciamento (MSD), il tasso Euribor a tre mesi applicato al fatturato mensile e diviso tre con il resto di due".

Mi lacrimano gli occhi.

Sono disorientato. Ho consultato il sito di una decina di aziende; possibile sia così difficile? Eppure lavoro da anni in questo settore. E i nomi che ho consultato sono di primari operatori... Sono quasi due ore che consulto. E dire che avevo una fiducia smisurata di venirme a capo.

Fortunato l'uom che prende ogni cosa pel buon verso, e tra i casi e le vicende da ragion guidar si fa.

Seguo il consiglio di Ferrando, Guglielmo, Dorabella e Fiordiligi (i protagonisti dell'opera che mi ha accompagnato in questa maratona elettrica). Alzo il telefono e chiamo l'amico del mio amico (il quale, per il solo intento di provare a fargli risparmiare qualche soldo mi dà accesso per diritto acquisito all'albo degli amici che possono chiamarsi troncando il nome).

"Ciao Fra, come va? Siamo stati bene ieri sera, no?". Tergiversa educatamente, ma so che brama di sapere l'esito della mia spasmodica ricerca. Vado al sodo: "Stamattina ho dato un'occhiata alle offerte...".

"Allora? Trovato qualcosa di interessante? Qualche azienda aggressiva sui prezzi?".

Sarà un caso che mentre lui mi formula questa domanda, mi salta in mente che ho appena finito di sentire *Così fan tutte*? ●



La scenografia di Helmut Jürgens per l'allestimento del *Così fan tutte* a Monaco, 1959