

energia²⁴

Gennaio/Febbraio 2011 - Anno 4 - Numero 31/32

energia tradizionale

pag. 9



Le tre vie d'uscita per pagare meno il gas e l'elettricità

Le bollette schiacciano le imprese
Occorre agire su efficienza
mercato libero e consorzi d'acquisto

energia alternativa

pag. 17



L'Italia sta stretta Fermento nelle aperture di filiali all'estero

Fabbriche e uffici di rappresentanza
nei business plan
di molti imprenditori Green

energia sostenibile

pag. 27



Ancora molti ostacoli sulla strada delle quattroruote elettriche

Legislazione, mercato e offerta
di un settore che nel nostro Paese
prova a ingranare la marcia



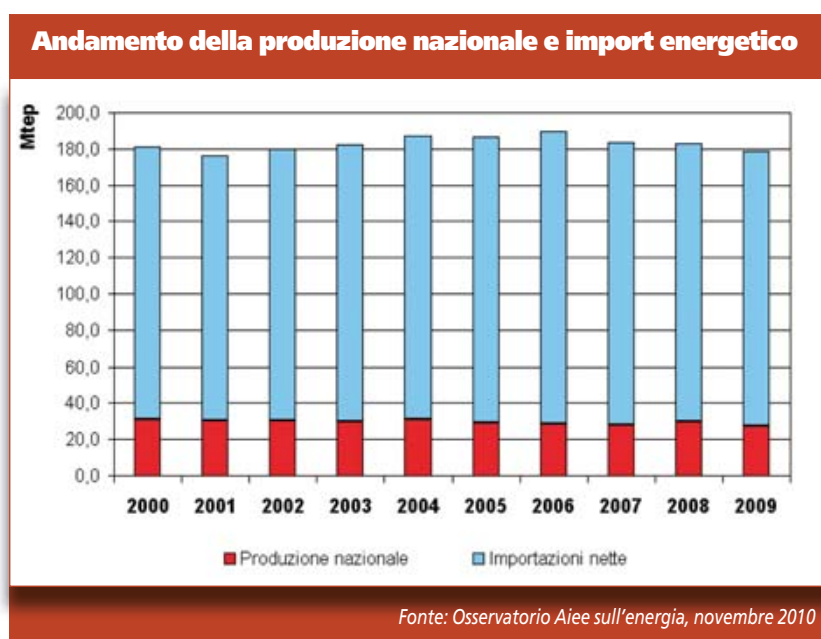
più conveniente, soprattutto se acquistato con contratti "spot", slegati dalle quotazioni del petrolio. I tradizionali contratti "take or pay", applicati dai principali Paesi esportatori come la Russia e l'Algeria, possono invece costare fino al 40 per cento in più delle forniture che seguono le quotazioni di mercato.

In Italia, però, le grandi compagnie come **Eni/Edison**, sono rimaste ancorate ai contratti con un prezzo fisso per un determinato volume di gas, come ha spiegato Curcio nella sua relazione.

L'Autorità per l'energia elettrica e il gas ha diminuito le tariffe dallo scorso ottobre, avendo introdotto per la prima volta una percentuale di gas "spot". Intanto, durante l'estate, i prezzi delle forniture erano aumentati di oltre il 12% dopo la frana che ha bloccato il gasdotto Transilgas, da cui proviene il 15% dell'oro azzurro consumato in Italia.

Per quanto riguarda il mercato elettrico, si scopre che le quotazioni della Borsa elettrica italiana sono mediamente più elevate del 30-40% rispetto agli altri Paesi europei. Secondo la società americana **Nus Consulting**, citata dal presidente di Aiee, il prezzo medio dell'elettricità per le imprese italiane è pari a 12,557 centesimi di euro per kWh, contro 10,368 in Germania e valori poco superiori a 9 centesimi in Spagna e Gran Bretagna. In Francia è meno della metà: 6,087.

Assenza di nucleare, tasse elevate, oligopolio di pochi gruppi energetici, infrastrutture inadeguate (reti e capacità di stoccaggio) sono i principali ostacoli per un mercato elettrico e del gas davvero



vero competitivo, sostiene Curcio. Per **Angelica Orlando**, responsabile antitrust e analisi normativa di **Enel**, la liberalizzazione del settore elettrico è già completa, perché l'ex monopolista ha ceduto la propria rete di trasmissione, a differenza di molti Stati europei, qui da noi esiste un'Autorità indipendente e, infine, la quota di mercato Enel è scesa al 25% nel 2009. La Orlando punta il dito contro il mix energetico sbilanciato su gas, petrolio e derivati senza nucleare, sulla pressione fiscale eccessiva (23% sulle bollette elettriche, 44% su quelle del gas) e, guardando all'oro azzurro, sulla mancata separazione della rete dal distributore dominante (Eni). C'è, comunque, anche una critica ai contratti "spot", perché i prezzi sono molto volatili. Che cosa sarebbe successo, si è chiesta la responsabile antitrust di Enel, se nella crisi del gas del 2006 tra Russia e Ucraina i distributori non avessero potuto contare sui contratti "take or pay" già siglati?

Che cosa possono fare le aziende per ridurre i costi energetici? Curcio segnala tre vie. La prima è guardare con più attenzione al mercato libero, valutando tutte le offerte degli operatori e scegliendo quella che meglio si adatta ai propri consumi.

Finora circa il 32% delle imprese italiane ha cambiato almeno una volta fornitore di elettricità. La seconda è associarsi in un consorzio d'acquisto, capace di ottenere prezzi inferiori per tutte le aziende. La terza, infine, è realizzare interventi di efficienza energetica (caldaie a condensazione, recupero di calore da impianti elettrici e termici, installazione d'inverter), direttamente o attraverso una società di servizi energetici (Esco, Energy service company). Senza contare le possibilità di produrre in modo autonomo energia e calore con le fonti rinnovabili, come pannelli solari, mini eolico e biomasse.