

Regole e business Novanta giorni di tempo per le nuove norme. Il ruolo dell'Enel e il malumore di Edison, Sorgenia (De Benedetti) ed E.On.

# Energia, se Confindustria prende la scossa

La riforma del **mercato elettrico** apre uno scontro tra «produttori» e «consumatori». La mediazione della Marcegaglia

Di **STEFANO AGNOLI**

**T**empo fino a maggio per capirci qualcosa, e forse un altro paio d'anni se si vorrà uscire dal mezzo pasticcio della riforma di fine gennaio del **mercato elettrico**. Una cosa però è certa: il blitz messo in atto gli ultimi giorni di novembre dai «grandi utenti» di elettricità - il «tavolo della domanda» di cartai, acciaieri e piastrellisti che vale il 30% del consumo nazionale - ha già scosso parecchie posizioni consolidate. Guidati dal vicepresidente di Confindustria, il veneto di simpatie leghiste Antonio Costato, appoggiati dal Carroccio, e visti con favore dal ministro dell'Economia Giulio Tremonti, i «grandi consumatori» hanno messo nei guai il presidente di Confindustria Emma Marcegaglia, che sotto Natale ha dovuto ricucire lo strappo con i «grandi produttori» elettrici, qualcuno dei quali ha addirittura minacciato l'abbandono della casa comune degli industriali.

**Allarme** Il colpo di mano di novembre ha messo in allarme Enel, Enipower, Edison, E.On, Sorgenia e, fuori dal recinto confindustriale, anche A2A. Ovvero le imprese energetiche che fino ad oggi hanno incassato le **rendite garantite dal mercato elettrico**, che ha visto i nuovi entrati post-liberalizzazione assai poco «concorrenziali» e spesso a ruota dell'ex monopolista Enel. E' entrato in agitazione persino qualche governatore delle regioni del Sud, da Nichi Vendola a Raffaele Lombardo, a causa della possibile divisione dell'Italia in tre macrozone ognuna con un suo prezzo dell'elettricità, che nelle aree meridionali è storicamente più elevato a causa dell'ineadeguatezza della rete. Con il suo accento sulle mancate autorizzazioni regionali ai lavori per l'adeguamento dell'infrastruttura elettrica la riforma ha fatto drizzare le antenne anche

a Terna. Per inciso: nell'Italia del secondo millennio la Sicilia non è ancora ben connessa, non solo con la Calabria (che ne è del raddoppio Rizziconi-Sorgente?), ma anche al suo stesso interno (e della linea Chiaromonte-Gulfi-Cimi?). Il che fa lievitare non solo il prezzo dell'energia riconosciuto ai produttori nell'isola, ma di conseguenza anche quello pagato dai consumatori a livello nazionale (il Pun), che è il risultato della media delle sette zone in cui è diviso il Paese. Un'assurdità che pesa per 7-8 euro su ogni megawattora acquistato da imprese e famiglie. Il botto, insomma, c'è stato, ma sembra essere sfociato in un compromesso tutto da dipanare tra vecchio e nuovo sistema, dove, per il momento, non si sa come dovrà funzionare il futuro mercato visto che l'innovazione principale, il sistema del «you pay as you bid», (l'incontro diretto tra domanda e offerta) rischierebbe addirittura di far salire i prezzi invece che farli scendere. Nell'incertezza generale qualcuno può comunque già ricavare un proprio dividendo: politico come nel caso della Lega, mentre altri (ad esempio i grandi produttori) potranno coltivare la speranza che sul lungo periodo il ribaltone finisca in una bolla di sapone.

**Polverone** Che si sarebbe alzato un bel polverone lo si era immaginato subito, quando a fine novembre il ministro leghista Roberto Calderoli si era presentato per spiegare il progetto, con sottobraccio delle «slides» frutto della struttura animata da Agostino Conte (Duferco), vice della commissione energia di Confindustria che fa capo a Costato. Tra i principali capisaldi del decreto - quello dell'accorpamento delle zone esistenti e quello del «pay as bid» - è stato quest'ultimo a scatenare le prime dure reazioni.

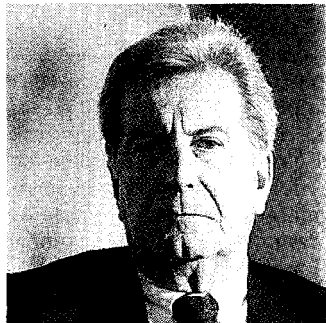
Come mai? Perché fino ad oggi il valore del chilowattora si è formato sul «prezzo marginale»: la domanda di elettricità viene coperta chiamando in causa via via centrali sempre più costose, e l'ultima che soddisfa la richiesta stabilisce un prezzo che viene corrisposto anche agli altri offerenti, anche a chi, cioè, ha costi di produzione più bassi. Un sistema, per semplificare, che somiglia all'asta di eBay. Ma c'è di più, perché nella pratica è spesso risultato più conveniente alle imprese allinearsi alle scelte di prezzo dell'Enel, piuttosto che farle concorrenza. Tanto che, secondo il tavolo della domanda, nel 2007 l'ex monopolista avrebbe fatto il prezzo per circa l'80% in tutte le zone d'Italia. Edison per il 10% al Nord, il 4% al Centronord e il 12% in Sicilia, mentre Sorgenia e Enipower non avrebbero mai fatto prezzo in nessuna zona per tutto l'anno, rinunciando di fatto a competere. Con il sistema del «pay as bid» il comodo allineamento all'Enel andrebbe invece alle ortiche. Ecco perché i produttori, subito dopo l'uscita di Calderoli, hanno addirittura preteso che Confindustria chiedesse il ritiro del provvedimento.

**Scontro** Lo strappo ha obbligato la presidente a fare ricorso a tutte le sue doti di mediazione, mettendo al lavoro anche il suo principale consulente, il docente della Bicocca Massimo Becarello. Soprattutto per tranquillizzare la Edison di Umberto Quadrino, la Sorgenia di Rodolfo De Benedetti e la E.On italiana di Klaus Schafer, che dal nuovo sistema si sono sentiti tra i più colpiti. Imperturbabile invece l'Enel: «Siamo indifferenti», ha detto il capoazienda Fulvio Conti al Senato. Con il suo peso specifico, e la sua conoscenza del mercato, il gruppo elettrico non avrebbe pro-

blemi a confermare la propria posizione. Diversa invece la situazione degli altri, che con il «pay as bid» dovrebbero ogni volta provare ad indovinare il «prezzo giusto» per essere chiamati a produrre e a guadagnare. Per la verità le loro critiche al nuovo sistema, che il Regno Unito ha deciso da poco di abbandonare, non sembrano del tutto infondate e sono condivise da parecchi economisti. Per l'ex Draghi-boy Francesco Loppasso, ora partner di Nera, «il pay-as-bid conduce ad una modifica delle strategie di offerta, a maggiore volatilità dei prezzi e rischiosità degli investimenti. Il risultato finale non sarà complessivamente migliore rispetto alla situazione attuale».

**Dopo la tempesta** Come è andata a finire? E che accadrà ora? Confindustria ha trovato un'intesa, un «lodo Marcegaglia» basato sul lavoro della Poyry, la società di consulenza finlandese che ha passato al setaccio il mercato italiano. L'unità degli imprenditori per ora è rimasta intatta anche se l'emendamento confindustriale non è stato recepito per intero nella riforma. Di «marginal price» o «pay as bid» nella legge non si parla esplicitamente. Al sistema attuale (marginal price) si affiancherà un «mercato infragionaliero» (funzionerà con il «pay as bid»). Si proverà a creare un mercato dei futures che funzioni e si darà all'Autorità di Alessandro Ortis il potere di intervenire in situazioni ambigue (c'è un'indagine in corso sui prezzi in Sicilia). Tra Sud e Nord non ci saranno prezzi di vendita differenti. Il ministero dello Sviluppo di Claudio Scajola, grande escluso da tutta la sceneggiata, dovrà in 90 giorni elaborare le linee guida del mercato.

Dopo quasi due mesi di tensioni, in viale dell'Astronomia solo mercoledì scorso lo «steering committee» consumatori-produttori si è nuovamente riunito, proprio per discutere della rotta da seguire dopo la tempesta. Che non sembra, però, del tutto placata.



La Presse



Imago Economica



La Presse

**Tavolo Fulvio Conti di Enel, la presidente di Confindustria Emma Marcegaglia, e Antonio Costato, suo vice con delega all'energia**

---

