

Bilanci A un anno dalla deregulation oltre il 5% degli utenti ha cambiato fornitore

La liberalizzazione? E' prigioniera dentro il barile

Il rincaro del petrolio ha ridotto gli sconti offerti, non più del 5%. Ora l'Authority vuole tariffe confrontabili online

DI ELENA COMELLI

Liberalizzazione, un anno dopo. Le prime stime indicano che dal 1° luglio 2007 al 30 giugno 2008 circa 1,8 milioni di clienti, tra famiglie e piccole imprese in bassa tensione, hanno abbandonato le tariffe vincolate per muoversi nel mare aperto del mercato libero.

Al 1° luglio 2007, il serbatoio protetto contava 34 milioni di clienti. Il movimento, quindi, ha interessato oltre il 5% degli utenti: sembra pochissimo, ma tecnicamente è un buon tasso di switch. A un solo anno di distanza dall'apertura del mercato, è un dato tra i più alti d'Europa, paragonabile a quanto avvenuto in Gran Bretagna.

Ma è chiaro che da qui in poi la strada sarà in salita. La forte crescita del prezzo del petrolio, e la grave dipendenza del sistema elettrico italiano dagli idrocarburi, tagliano le gambe alla liberalizzazione, perché non consentono di tradurre la maggiore concorrenza in sconti significativi, che farebbero abbassare i prezzi dell'energia. Anzi. Nell'ultimo anno la bolletta media per le famiglie è aumentata del 10% abbondante.

Niente in confronto al prezzo della benzina, che è quasi raddoppiato, ma comunque un bel peso invece di un alleggerimento. Il caro greggio, secondo il presidente dell'Authority per l'Energia Alessandro Ortis, è «un terremoto che rischia di distruggere anche i vantaggi iniziali delle prime liberalizzazioni e i benefici per i consumatori derivanti da una continua ri-

duzione delle tariffe amministrate dall'Autorità, come ad esempio trasporto e distribuzione, diminuite del 20% in media negli ultimi cinque anni».

Per le grandi imprese non era stato così. La liberalizzazione introdotta nel 2004 aveva dato il via a una fuga di massa dal mercato vincolato dei primi scaglioni liberalizzati, beneficiati da forti sconti, tanto che l'Enel ha mantenuto meno del 15% di quel mercato. Stavolta, invece, un'inchiesta dell'Università di Bologna ha mostrato come solo il 19% delle piccole aziende abbia approfittato della nuova opportunità per cambiare fornitore. Tra i motivi evidenziati nella ricerca, il più importante è legato alla bassa entità degli sconti, che non superano il 4%, mentre imprese e utenti si aspetterebbero vantaggi ben più consistenti, nell'ordine del 25-30%. Ma si tratta di traguardi impossibili da raggiungere, perché l'andamento dei prezzi della materia prima frenano qualsiasi beneficio.

Non bisogna dimenticare che il prezzo di base del kilowattora messo in commercio è definito giorno per giorno dalla **borsa elettrica**, governata dal **gestore del mercato elettrico**. I costi comprendono una serie di aspetti strutturali, tra cui l'acquisto delle materie prime, la gestione dei macchinari, la distribuzione sulla rete e la sua manutenzione. I distributori, insomma, si trovano con un costo del kilowattora già definito per oltre il 90% da spese fisse. Il margine commerciale su cui possono modulare le loro proposte è di circa il 5%: troppo ristretto per poter formulare prezzi stracciati.

Al momento, l'offerta dei fornitori di energia, come Enel, Edison, Sorgenia, Eni, Dynameeting, La220 e molti altri, comprese le grandi municipalizzate, si articola in tre diverse categorie. Quella di solito definita come «sicura» stabilisce un prezzo fisso del kilowattora e lo mantiene bloccato per un certo numero di anni, per assicurare il cliente dalle fluttuazioni dei prezzi, probabili a dir la verità in uno scenario di continua variazione delle quotazioni del petrolio.

Esistono poi offerte scontate fino al 4-5% rispetto a quelle bloccate, ma variabili a seconda del valore del kilowattora acquistato sul mercato libero. Discorso a parte per le «tariffe verdi», che offrono energia prodotta completamente

da fonti rinnovabili e quindi sono un po' più care, puntando sulla coscienza ambientale degli utenti.

Enel infine propone anche una tariffa bioraria, con prezzi che dalle 20 alle 8 e nei weekend sono quasi la metà rispetto a quelli applicati di giorno. Ma quest'offerta diventa effettivamente interessante solo se almeno il 70% dei consumi avviene nelle fasce orarie privilegiate.

Ma l'Authority insiste per stimolare la concorrenza in modo da ridurre le tariffe. Tra le ultime iniziative l'avvio di un sistema telematico di ricerca che consenta ai clienti finali di sfogliare, sul sito dell'Authority, le varie offerte e di confrontarle. Le richieste di informazioni ai vari operatori sono già partite e il sistema dovrebbe essere attivato nel giro di qualche settimana.

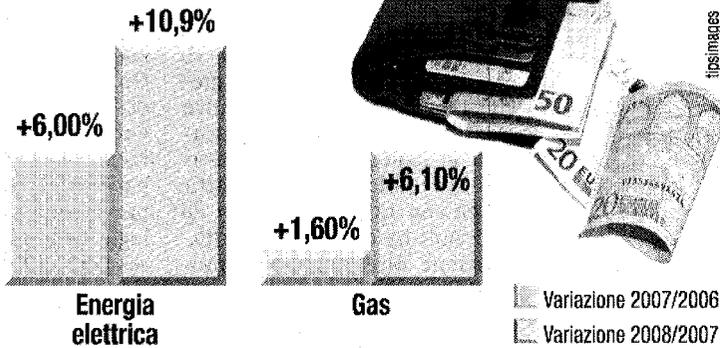
Sarà più facile, così, scegliere in piena libertà l'operatore più conveniente alle necessità di ognuno.



Quanto spendiamo

I rincari di luce e gas per l'utente tipo

	2006	2007	2008
Energia elettrica*	398,56	422,38	468,61
Gas**	938,90	953,58	1.012,04



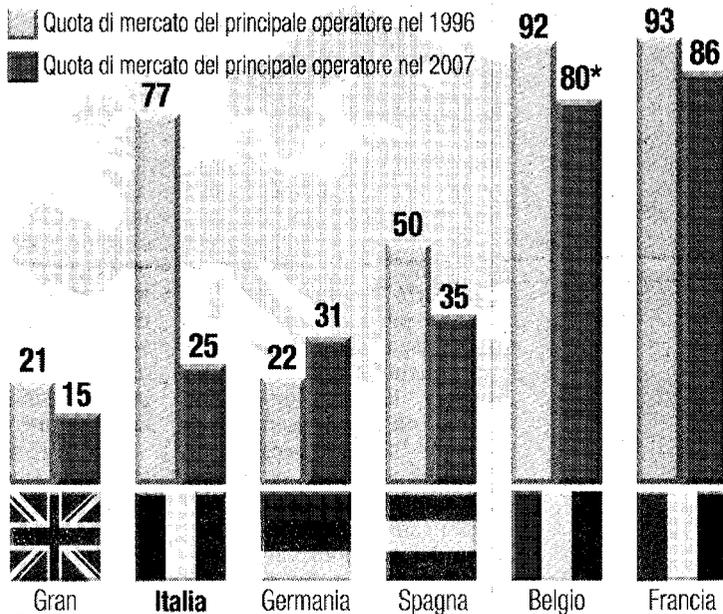
*Spesa annua del consumatore domestico tipo: 2.700 kilowatt, potenza 3KW. Spesa ponderata con i consumi trimestrali
 **Spesa annua del consumatore domestico tipo: 1.400 metri cubi all'anno. Spesa ponderata con i consumi trimestrali

Fonte: stima Enel

S. Franchino

La ritirata

Com'è cambiata la quota di mercato del primo produttore

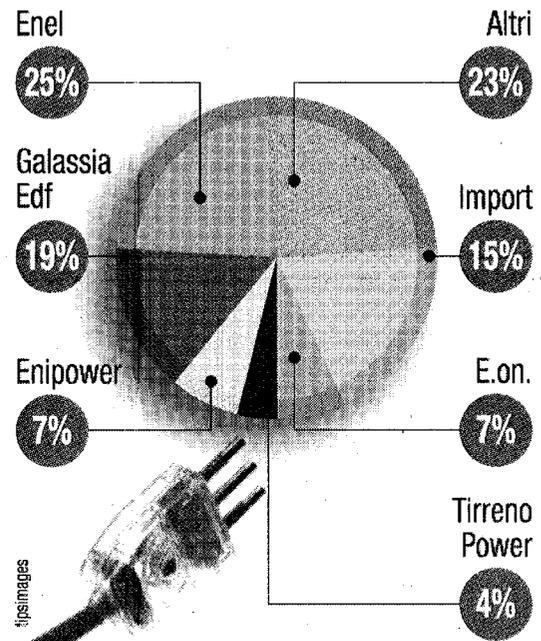


Fonte: stime su dati pubblici

S. Franchino

I produttori

Le quote di mercato nella generazione dell'elettricità

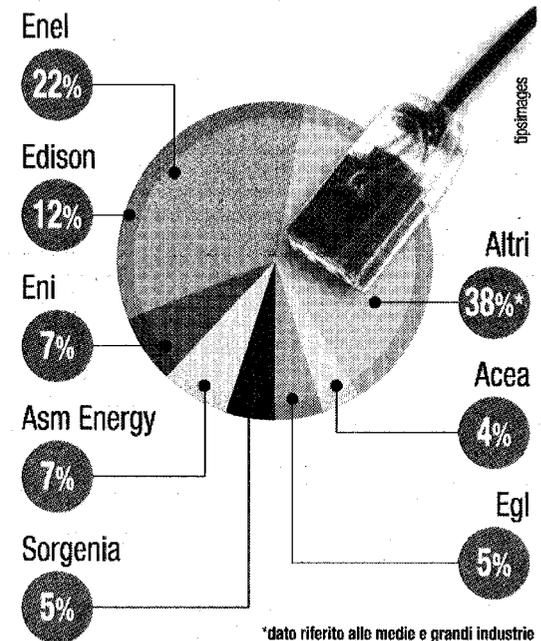


Fonte: stima Enel

S. Franchino

In libertà

Le quote degli operatori nel mercato retail



Fonte: Cra, Cne, Aocg, dati di bilancio e stime Enel

S. Franchino