

IL CASO DEL MERCATO ELETTRICO
COMPETIZIONE (REALE) MAI PARTITA

IL MALE ANTICO DELL'ITALIA C'È POCA CONCORRENZA

di **FERRUCCIO DE BORTOLI**

All'ultima assemblea della Confindustria, a Bologna, davanti alla premier Giorgia Meloni, il presidente Emanuele Orsini si è giustamente lamentato per i prezzi dell'energia. I più alti d'Europa. La sua relazione è stata applauditissima. Presumibilmente anche da quegli importanti associati che godono di importanti margini di intermediazione, soprattutto nell'elettricità. Non esistono, lo abbiamo detto più volte, extraprofiti. Inutile inseguirli in una visione dirigista e vendicativa della società. Ma c'è chi ha le proprie

rendite di posizione e cerca di sfruttarle, in particolare nel mercato retail, a beneficio dei propri azionisti (e dello stesso Stato). All'ingrosso le cose vanno diversamente. C'è più professionalità. Le aziende hanno i loro energy manager. Il potere negoziale è diverso.

Ma, nonostante tutto, sono ancora molte le imprese, soprattutto piccole, che non conoscono il loro potenziale competitivo nella negoziazione con i fornitori. Basterebbero solo modesti investimenti in modelli di bilanciamento dei consumi per ridurre un po' i loro costi.

CONCORRENZA ELETTRICA LA SCOSSA CHE SERVE ALLE BOLLETTE

Si riflette poco, poi, sull'enormità degli oneri di sistema, circa 170 miliardi dal 2010 al 2024 caricati sulla bolletta. Rinnovabili pagate a peso d'oro. Ormai gran parte degli investimenti dei gruppi energetici sono sostanzialmente garantiti. Azionisti privilegiati e invidiati dalla quasi totalità degli altri associati a Confindustria.

L'utente domestico è invece abbandonato un po' a se stesso, un paria. Non trova (e spesso non cerca neppure) un aiuto affidabile per fare meglio i propri conti, sommerso dalla cacofonia di consigli più o meno interessati. Non tutti i consumatori hanno la capacità di

andare sul portale delle offerte di Arera.

La sfida

Più facile confrontare i mutui e le polizze assicurative che i contratti di fornitura della luce e del gas. E infatti il flusso di uscita verso il mercato libero che, nell'estate scorsa, aveva toccato una media mensile di 200 mila utenti mensile, si è ridotto a poche migliaia. Se è consentito un parallelo poco rispettoso, c'è chi gode, nel mercato elettrico, delle proprie «spiagge in concessione». Ha più interesse a tenersi i vecchi clienti che andarne a cercare di nuo-



vi. Non li vuole perdere, investe sulla loro pigrizia. I grandi gruppi dell'energia hanno molto più potere dei balneari e non sopportano alcun costo reputazionale. Anche questo ha il suo peso. Quasi un anno fa - era il primo luglio



del 2024 - è terminato il mercato tutelato per i consumatori non vulnerabili che hanno potuto scegliere il mercato libero o sono stati spostati sul servizio a tutele graduali (in vigore fino al marzo 2027). Chi è passato al mercato libero, sommerso da pubblicità che offrono servizi di vario tipo e da invadenti campagne di telefonate moleste (non è il caso di smetterla?) si accorge di aver pagato di più. E non poco.

La denuncia, autorevole, è venuta dalla relazione del presidente dell'Autorità di settore Arera, Stefano Besseghini, ormai arrivato al termine del suo settennato. «Dal 2012 al 2019, quindi su un arco temporale lungo caratterizzato da prezzi dell'energia relativamente stabili e certamente più bassi di ora — ha spiegato Besseghini — il prezzo nel servizio di maggior tutela per i clienti domestici è stato costantemente inferiore a quello espresso dal mercato libero con un differenziale in media pari al 19 per cento». Durante il periodo Covid è accaduto esattamente l'opposto, grazie anche al Decreto aiuti bis dell'agosto del 2022 che bloccava temporaneamente ogni modifica contrattuale. Lo scorso anno è tornato conveniente il servizio di tutela.

«È del tutto evidente — aggiunge Besseghini — che, nella media del mercato libero, esistano offerte che si collocano sopra l'offerta di tutela ma se questo differenziale stesse nell'ordine di qualche punto percentuale sarebbe la valorizzazione di eventuali servizi non previsti dalla tutela. Sfortunatamente, le indicazioni del monitoraggio e dell'indice di scelta dimostrano che i consumatori si trovano a compiere scelte solo in minima parte riconducibili alle offerte più convenienti sul mercato e i differenziali di costo, tra le offerte scelte e quelle più convenienti, sono spesso superiori al 20 per cento, differenziale che naturalmente aumenta significativamente se lo si confronta con il prezzo del servizio a tutele graduali, dove raggiunge valori pari al 40 per cento».

Alcune offerte nel mercato libero si collocano al di sotto il prezzo fissato dall'autorità, a volte per un solo periodo promozionale. Il sospetto è che vi sia una concorrenza attenuata, timida, per non usare altri aggettivi penalmente

perseguitabili.

Gli operatori sono in totale circa 700 ma il mercato lo fanno una decina, alcuni dei quali hanno interesse, come dicevamo, all'immobilità degli utenti, alla loro fedeltà storica al cosiddetto incumbent. Non si riproduce il meccanismo competitivo dell'ingrosso.

Il cambiamento

L'arrivo, dal prossimo primo luglio, di una bolletta più chiara con una spiegazione dettagliata delle varie componenti di costo, potrebbe dare un nuovo impulso competitivo. Per esempio sulla riduzione dei costi fissi di commercializzazione che nella tutela sono intorno ai 45 euro all'anno e nel mercato libero intorno a cento. L'evidenziazione di un codice offerta può aiutare poi gli utenti a confrontare meglio le opzioni senza perdersi nella giungla delle nuove imprese e delle sempre più fantasiose promozioni.

«Il mercato così, per il consumatore, non funziona. Un suo migliore funzionamento non è nell'interesse degli operatori e l'Arera da sola può fare poco — è il giudizio di un esperto come Luca d'Agnesi, autore con Roger Abravanel de *Le grandi ipocrisie sul clima* (Solferino) —. La realtà è che nella bolletta la parte disponibile per le offerte, tolto tutto il resto, tasse varie e oneri del sistema, è meno della metà. Un margine sottile che per un'azienda, visti i consumi, fa la differenza, per un utente domestico no. Mentre si dà l'impressione, anche con pubblicità aggressive per non parlare delle telefonate moleste, che si possa risparmiare molto. Non è così. In alcuni casi la scelta di un costo fisso, come durante la pandemia, è stata premiante. Ma, successivamente, quando i costi dell'energia all'ingrosso sono ridiscesi, le offerte sul mercato libero hanno trasferito in misura molto parziale il vantaggio all'utente finale».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

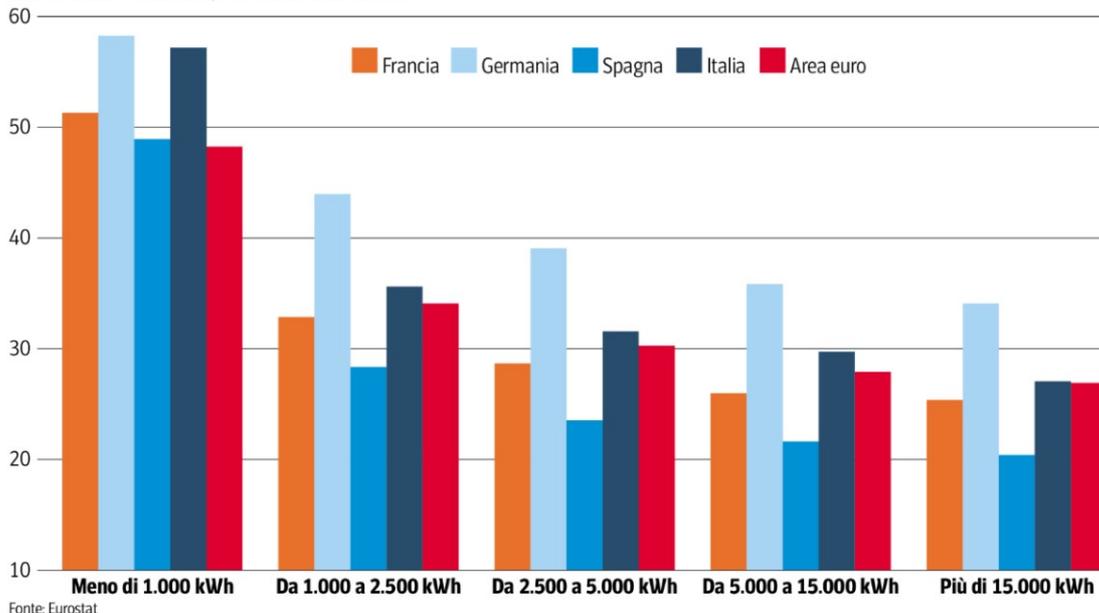
La scelta di un costo fisso è stata premiante durante il Covid. Ma non dopo, quando le quotazioni sono ridiscese

DS6901

Gli industriali si lamentano, giustamente,
per il carico record delle spese energetiche
Ma tra le vittime del malfunzionamento
del mercato libero ci sono soprattutto i privati cittadini
Confrontare le offerte in modo semplice
è molto difficile e questo avvantaggia gli operatori
Da luglio arriveranno riepiloghi più chiari nelle case
Riusciranno a innescare la competizione che manca?

Il confronto

I prezzi totali dell'energia elettrica per usi domestici e per classe di consumo nei principali Paesi europei, dati in centesimi di euro per kilowattora nel 2024





**Gilberto Pichetto
Fratin**
Ministro
per la sicurezza
energetica