

## Un nuovo mercato per l'energia elettrica

di Gabriella Lai

SARDEGNA INDUSTRIALE n. 1-2/2009

*Nonostante che in Italia la liberalizzazione del mercato elettrico sia scattata nel 2007 per i privati cittadini e nel 2004 per le aziende, sinora solo 4,4% delle famiglie ed il 14,7 delle imprese hanno deciso di cambiare fornitore: in tutto poco più di due milioni di utenti. Ma l'Autorità per l'Energia parla di un numero di utenti comunque importante, soprattutto se confrontato con gli altri paesi europei e sottolinea che già il fatto di essere liberi di cambiare sia una grande conquista.*

Tra la fine dello scorso anno e l'inizio del 2009 si è molto parlato di liberalizzazione del mercato elettrico. Soprattutto grazie alle intense campagne pubblicitarie dei maggiori produttori del settore, si è diffusa fra i consumatori – abituati ad un unico interlocutore – la consapevolezza di una vera e propria rivoluzione. Una rivoluzione che consente a chiunque di scegliere il proprio fornitore di energia elettrica, con la prospettiva di risparmiare qualche centinaio di euro all'anno. O magari anche di più, se parliamo di aziende.

Ma, anche se a portata di mano, i vantaggi della liberalizzazione sono poco utilizzati. È questo il primo, sorprendente bilancio che emerge dai dati diffusi a fine 2008 dall'Autorità per l'energia elettrica e il gas. Eppure, per i privati cittadini la liberalizzazione del mercato elettrico è scattata sin dal 1° luglio 2007, mentre per le aziende risale addirittura all'aprile del 2004.



**Manutenzione in Sardegna della rete elettrica di Terna spa**

I dati sono chiari: solo il 4,4% delle famiglie e il 14,7% delle imprese hanno deciso di cambiare fornitore. In tutto, poco più di due milioni di utenti (1.212.516 famiglie e 913.895 aziende) sono passati dal mercato vincolato (nel quale le tariffe sono stabilite dall'Autorità) al mercato libero, operando il cosiddetto switch, con possibilità di scegliere fra un'ampia gamma di fornitori.

C'è da chiedersi perché. La risposta ha cercato di darla, con uno studio a campione, l'Università di Bologna. Dall'inchiesta dell'Ateneo, condotta nel 2008 su un campione di 800 privati e 600 imprese (per la gran parte a conoscenza della nuova opportunità, anche in virtù delle campagne promozionali messe in campo dalle aziende venditrici di energia elettrica), è scaturito che il freno allo sviluppo di un vero mercato libero risiederebbe nella mancata propensione della clientela a cambiare.

<b>I CLIENTI PASSATI AL MERCATO LIBERO IN ITALIA</b>		
<b>(dal 10 luglio 2007 al 31 ottobre 2008)</b>		
	<b>n. clienti</b>	<b>% sul totale</b>
<b>Italia</b>		
Piccole e medie imprese	913.895	14,7
Famiglie	1.215.516	4,4
<b>Sardegna</b>		
Piccole e medie imprese	26.387	13,4
Famiglie	53.037	6,6

fonte: Autorità per l'Energia elettrica e il Gas

Tra i motivi evidenziati nella ricerca, quello più importante è legato alla bassa entità dei risparmi che si riescono a raggiungere e che non superano il 5%, mentre imprese e utenti si aspetterebbero vantaggi ben più consistenti, dell'ordine del 25-30 per cento.

Ma si tratta di traguardi impossibili da raggiungere, perché nella tariffa di base del chilowattora in commercio,

cui il margine commerciale operativo è troppo ristretto per poter formulare prezzi stracciati.

Ciò spiega, ad esempio, lo scetticismo di Alberto Clò, docente di Economia industriale all'Università di Bologna, ma anche ex ministro dell'Industria e attuale consigliere dell'Eni. A proposito degli effetti benefici dell'apertura del mercato elettrico, in una recente intervista rilasciata al "Corriere della Sera" ha dichiarato che «il risparmio offerto dallo switch vale una pizza, e nemmeno in una grande città».

L'Autorità per l'Energia vede la questione in maniera completamente diversa. Quanto ai numeri, il presidente Alessandro Ortis parla di «un aumento importante, soprattutto se confrontato con gli altri Paesi europei. Infatti, il tasso di switching medio nazionale ha raggiunto il 6%, in linea con le migliori esperienze del Continente. Tenuto conto che l'apertura del mercato italiano alla concorrenza è ancora giovane, il trend lascia ben sperare e ci incoraggia a continuare a promuovere una sempre più vera concorrenza a beneficio dei consumatori».

Per quanto riguarda i vantaggi per i consumatori, Ortis sottolinea che «già il fatto che adesso si sia liberi di scegliere, mi sembra una grande conquista. Abbiamo messo in concorrenza gli operatori fra loro, in un confronto competitivo a vantaggio del mercato».

## Il prezzo dell'energia elettrica

Sono quattro le voci che determinano il prezzo che troviamo indicato sulla bolletta elettrica: costi di approvvigionamento, costi di rete e di misura, oneri generali di sistema e imposte. I costi di approvvigionamento sono pari al 64,4% del costo totale di un kilowattora, e comprendono il prezzo dell'energia e del dispacciamento (56,7%), della commercializzazione (3,7%) e della perequazione (3,9%). Va precisato che il margine di intervento che consente alle società fornitrici di praticare sconti più o meno allettanti, si può ricavare solo operando su questa voce, relativa alla componente energia.

COMPOSIZIONE PERCENTUALE DEL PREZZO DELL'ENERGIA ELETTRICA IN ITALIA	
1. Costo di approvvigionamento	64,4
di cui: prezzo energia e dispacciamento	56,7
commercializzazione	3,7
perequazione	3,9
2. Costi di rete e di misura	14,5
3. Oneri generali di sistema	7,2
4. Imposte	13,9
<b>totale</b>	<b>100,0</b>

fonte: Autorità per l'Energia elettrica e il Gas

Le altre tre voci, infatti, sono rigide e non influenzabili con interventi del rivenditore. Riguardano i costi di rete e misura, vale a dire quanto si spende per la trasmissione e la distribuzione dell'energia elettrica (14,5%); gli oneri generali di sistema (7,2%), al cui interno troviamo, tra l'altro, le spese per la dismissione delle centrali nucleari, gli incentivi per lo sviluppo del fotovoltaico e altre componenti, fra le quali la compensazione per la tariffa sociale; infine, le imposte, che gravano su ogni bolletta della luce con una percentuale del 13,9 per cento.

## Il panorama delle offerte

Prezzi bloccati, sconti, premi speciali. Ma anche energia verde, forniture gratis e buoni spesa in omaggio. I fornitori di energia elettrica si stanno ingegnando a trovare nuovi clienti e a non perdere quelli fissi e si può ben immaginare come venga fatta la "guerra delle bollette": a colpi di tariffe e promozioni.

Vediamo qualche esempio. Col programma "Enel pura casa", Enel Energia prevede la fornitura di energia elettrica certificata Recs rinnovabile al 100% e il prezzo bloccato per due anni. Aderendo all'offerta si entra nel programma Enelpremia, con premi per la casa e sconti sugli acquisti. È poi prevista la bolletta unica per chi si rifornisce anche di gas.

Eni in famiglia" propone 365 ore di energia gratis, che significa un'ora gratis al giorno. In più vengono offerti 20 euro in buoni spesa e benzina. "Pacchetto verde", invece, è l'offerta di energia esclusivamente da fonte rinnovabile. Anche Eni propone la bolletta unica per la fornitura di energia elettrica e gas.



Aem blocca il prezzo dell'energia per uno o due anni. "Energia Verde" è il piano per chi pensa all'ambiente: l'energia è prodotta dalle centrali idroelettriche di Aem. "Vantaggio sicuro" riconosce uno sconto fisso per tutta la durata del contratto.

Edison Energia ha iniziato a lanciare offerte a partire dal gennaio 2008. Già oggi il gruppo può contare su una quota del 18-20% del mercato libero delle imprese.

Sorgenia (già operante sino al 2006 con il nome di Energia Spa), particolarmente impegnata nella produzione di energia da fonti rinnovabili, garantisce la certezza della provenienza nelle sue offerte a medie imprese, artigiani, commercianti e professionisti.

LA220, nata nel 2005 per iniziativa di Tge, offre energia da rinnovabili a piccole e medie imprese. Con la proposta commerciale "Fiorespina" propone energia esclusivamente ecologica per la casa. Potremmo ancora citare Mpe Energia (con alle spalle i grandi gruppi E.On. e Fineldo), Obiettivo Energia (business partner di Duferco Swiss Energy), Green Network ed Energia Sicura e Conveniente (che offrono energia da fonti rinnovabili), Gruppo Multiutility (fra le prime imprese italiane del settore utility), Omnia Energia (che opera prevalentemente nell'Italia meridionale), Lifegate (che con Edison offre energia rinnovabile per la casa col programma "ZeroE people" e per l'azienda col programma "ZeroE planet"), Eneco (Podini holding). E ancora, sempre per restare ai più importanti operatori: Cva spa, Edipower spa, Egl Italiana.



Ma i soggetti che si propongono sul mercato libero sono veramente tanti e non è facile orientarsi nel labirinto di offerte-energia, forfait, proposte a consumo, prezzo bloccato e via dicendo. Addirittura, come risulta dalle segnalazioni giunte al Codacons, chi ha cambiato operatore non sempre è poi rimasto soddisfatto e, in alcuni casi, ha finito perfino per spendere più di quello che sborsava con il vecchio contratto. È una giungla di offerte spesso incomprensibili, con fatture e bollette altrettanto incomprensibili, nelle quali nemmeno la classica lettura del contatore risulta più chiara. Tanto per fare un esempio, la bolletta di Enel Energia ha una lettura suddivisa tra F1, F2, F3...

Comunque, è un fatto certo che l'opportunità di scelta tra più fornitori rappresenta per il consumatore un'occasione da sfruttare al meglio. Ecco perché l'Autorità per l'Energia ha messo a disposizione sul proprio sito internet il "Trova offerte", uno strumento semplice che mette a confronto le offerte di numerose società di vendita. Grazie al motore di ricerca, è possibile individuare le proposte di fornitura di energia relative all'area di interesse, valutare le varie condizioni e la relativa spesa, anche rispetto alle condizioni di "maggior tutela" stabilite dall'Autorità con cadenza trimestrale.

Lo strumento è facile da utilizzare: basta inserire il Cap del Comune di interesse, indicare il tipo di contratto, il consumo annuo e la potenza installata, tutti elementi facilmente reperibili sulle bollette. Seguendo le istruzioni presenti nelle varie schermate, si potranno visualizzare le offerte dei venditori che operano nella zona selezionata.

All'iniziativa dell'Autorità hanno finora aderito dodici operatori: A.B. Energie, Agsm Energia, A2A, Edison Energia, Enel Energia, Eni Gas&Power, Flyenergia, Hera Comm, Iride, Sorigenia, Italcogim Energia e Trenta. A tutela dei consumatori, l'Autorità ha stabilito che per poter aderire al "Trova offerte", le imprese di vendita devono essere state preventivamente ammesse all'apposito elenco dei fornitori di energia elettrica, in possesso dei requisiti di affidabilità stabili dalla stessa Autorità.



Il motore di ricerca mette a confronto esclusivamente le proposte commerciali delle imprese di vendita che hanno volontariamente aderito al servizio. Ciò significa che sul mercato potrebbero esserci altre proposte di diversi fornitori non iscritti e quindi non presenti nel motore di ricerca messo a punto dall'Autorità.

«Con il "Trova offerte" – ha sottolineato il presidente Alessandro Ortis – sarà più facile trovare e confrontare le proposte dei venditori via via emergenti sul libero mercato per la fornitura di elettricità ad aziende e famiglie. Vogliamo contribuire a rendere le libere decisioni dei consumatori sempre più informate e consapevoli. Auspico che altri operatori entrino a far parte del sistema, con proposte competitive, trasparenti e vantaggiose per i consumatori».

Molto favorevoli i commenti delle associazioni Adusbef e Federconsumatori: «Per la prima volta dall'introduzione della liberalizzazione, il cittadino-consumatore può scegliere il proprio fornitore confrontando le varie offerte, tenendo conto anche delle luci e delle ombre presenti in ogni proposta».

## Il contesto europeo e italiano

La Direttiva comunitaria 96/92/CE ha introdotto norme comuni per il mercato interno dell'energia elettrica, finalizzate a realizzare una graduale liberalizzazione della domanda e a creare condizioni favorevoli per lo sviluppo della concorrenza nella generazione e nella vendita di energia elettrica.

In alcuni Paesi europei, già prima dell'emanazione della direttiva, era stato avviato il processo di liberalizzazione, dando luogo alla creazione di mercati elettrici organizzati. Il primo a partire è stato, nel 1990, il mercato elettrico in Gran Bretagna: si trattava di un mercato obbligatorio cui potevano partecipare attivamente solo i produttori, poi sostituito nel 2001 da un sistema di scambi bilaterali. Nel 1993 è stata la volta della Norvegia, il cui mercato elettrico è stato esteso dapprima alla Svezia (1996) e in seguito a Finlandia (1998) e Danimarca (2000). Nel 1998 è stato avviato il mercato elettrico in Spagna. Negli anni successivi sono stati introdotti mercati elettrici nei Paesi Bassi (1999), Germania (2000), Francia (2001) e, tra il 2000 e 2002 in Austria, Polonia, Slovenia, Romania e Repubblica Ceca.



**Il commissario europeo per Energia, Andris Piebalgs**

Secondo dati del Consiglio europeo, attualmente circa l'80% del mercato europeo dell'elettricità è aperto alla concorrenza. Il tasso di switch è del 55% in Gran Bretagna (dove il mercato è libero dal 1998) e del 32% in Svezia (apertura nel 1999), ma solo del 6% in Germania (mercato libero dal 1998) e dello 0,06% (circa 20 mila famiglie) in Francia, dove il settore è stato aperto nella stessa data italiana, il primo luglio dell'anno scorso.

E in Italia, come è stata recepita la liberalizzazione? Per quanto riguarda le famiglie, le prime posizioni sono occupate dalle Regioni del Sud, con Sardegna, Basilicata e Campania che guidano la pattuglia dei più solerti nel cambiare fornitore elettrico (rispettivamente col 6,6%, 6,5% e 6% su una media nazionale del 4,4%).

Per le imprese, invece, i più alti tassi di switch al mercato libero si registrano in Lombardia e Friuli, con punte del 17 e 18%, ma anche in Abruzzo (18,2%). In sostanza, si può dedurre che il nostro tessuto industriale è più che mai vivo e dinamico, pronto a cogliere al meglio le possibilità offerte dalla liberalizzazione per contenere i costi dell'energia.

Un altro dato su cui riflettere è il seguente: del milione e duecentomila famiglie italiane che fino a oggi sono passate al libero mercato, circa 900 mila hanno scelto Enel Energia. Molte anche le piccole aziende, comprese le cosiddette "partite Iva", che in Italia hanno già aderito al mercato libero: circa 1,8 milioni che, stando alle previsioni Enel, diventeranno 2,6 milioni entro fine anno. Altro dato interessante: il 42% ha scelto l'offerta con prezzo bloccato.

Ma perché tanto successo? «Oltre all'affidabilità derivante dal fattore "fornitore noto" – osserva Andrea Savona, della direzione regionale Relazioni esterne Enel per la Sardegna – Enel Energia offre al momento due opzioni di offerte, entrambe con il prezzo bloccato. Vale a dire che la componente "Prezzo Energia e dispacciamento", che rappresenta il 56% della bolletta (riferendosi al consumo medio di 2700 kWh annuo), anziché variare trimestralmente come stabilito dall'Autorità, rimane la stessa per due anni, tutelando il consumatore dagli aumenti inaspettati dei costi dell'energia elettrica».

Attenzione, però, perché anche una tale offerta, indubbiamente vantaggiosa, può rivelarsi alla fine poco conveniente. Va infatti ricordato che nel primo trimestre 2009 la componente PE è diminuita rispetto allo scorso anno e che si prevede un'ulteriore discesa del suo prezzo per i prossimi mesi, a causa del calo del costo del petrolio. In questo caso, le offerte con il prezzo bloccato potrebbero trasformarsi in un rischio per il consumatore, obbligandolo a pagare di più una bolletta sul mercato libero piuttosto che sul mercato regolato, nel quale i prezzi – come si è detto – sono fissati ogni tre mesi dall'Autorità per l'energia. «Recentemente – aggiunge Savona – il consumatore si è interessato in maniera significativa all'offerta di energia elettrica proveniente da fonti rinnovabili. Sarà per una più spiccata sensibilità ai problemi ambientali, fatto sta si tratta di un'esigenza emergente e della quale occorre tener conto. Anche in questo campo, Enel è in grado di fornire ampie ed esaurienti risposte».



**Il ministro dello Sviluppo economico, Claudio Scajola**



**L'amministratore delegato di Enel spa, Fulvio Conti**

## La situazione nell'isola

Se la Sardegna, come abbiamo visto, si colloca ai primi posti in Italia per il numero di famiglie che hanno cambiato operatore (53.038, per una percentuale del 6,6%, ben al di sopra del dato medio nazionale), per quanto riguarda le imprese il dato è meno eclatante ma pur sempre interessante. Il tasso di switching è in questo caso del 13,4%, corrispondente a 26.387 clienti (media nazionale: 14,7%).

<b>BILANCIO DELL'ENERGIA ELETTRICA IN SARDEGNA</b>			
	<b>(anno 2007)</b>		<b>(GWh)</b>
	<b>operatori mercato elettrico<sup>(1)</sup></b>	<b>autoproduttori</b>	<b>totale regione</b>
<b>produzione lorda</b>			
idroelettrica	611,9	–	611,9
termoelettrica tradizionale	12.195,3	1.396,1	13.591,4
geotermoelettrica	–	–	–
eolica	590,2	–	590,2
fotovoltaica	1,5	–	1,5
<b>totale produzione lorda</b>	<b>13.398,8</b>	<b>1.396,2</b>	<b>14.794,9</b>
<b>produzione netta</b>			
idroelettrica	605,2	–	605,2
termoelettrica tradizionale	11.228,1	1.268,1	12.496,2
geotermoelettrica	–	–	–
eolica	590,2	–	590,2
fotovoltaica	1,5	–	1,5
<b>totale produzione netta</b>	<b>12.424,9</b>	<b>1.268,1</b>	<b>13.693,0</b>
<b>produzione netta destinata al consumo</b>	<b>11.998,8</b>	<b>1.268,1</b>	<b>13.267,0</b>
<b>energia richiesta</b>	<b>11.559,8</b>	<b>1.037,3</b>	<b>12.597,2</b>

fonte: Terna (1) Produttori, distributori e grossisti

CONSUMI DI ENERGIA ELETTRICA PER CATEGORIA DI UTILIZZATORI E PROVINCIA					
(anno 2007)					
	(GWh)				
	agricoltura	industria	terziario <sup>(1)</sup>	domestico	totale <sup>(1)</sup>
Cagliari	34,5	2.606,8	877,4	759,2	4.277,9
Carbonia Iglesias	10,9	3.116,2	127,6	169,5	3.424,3
Medio Campidano	16,5	74,9	92,9	109,9	294,2
Nuoro	23,0	325,4	174,2	187,5	710,1
Ogliastra	6,7	29,2	56,9	59,4	152,2
Olbia Tempio	11,4	121,3	335,1	279,5	747,4
Oristano	61,3	103,6	170,2	191,4	526,5
Sassari	39,8	735,6	434,0	454,1	1.663,5
<b>totale</b>	<b>204,0</b>	<b>7.113,2</b>	<b>2.268,3</b>	<b>2.210,5</b>	<b>11.796,0</b>

fonte: Terna (1) Al netto dei consumi FS per trazione pari a GWh 0.

Anche nell'isola, come nel resto d'Italia, una buona fetta è passata dalla vecchia fornitura Enel a quella nuova di Enel Energia. I motivi sono gli stessi: conoscenza e affidabilità dell'operatore. Qualche parola, infine, su due operatori che si stanno imponendo nel tessuto produttivo sardo con ottimi risultati.

Ci riferiamo in primo luogo ad un'azienda da anni particolarmente attenta al mercato isolano: **Energit spa. Attiva nel mercato dell'energia e dei servizi associati, fa parte del gruppo Alpiq, che opera nel campo della produzione e del commercio internazionale dell'energia.** «Siamo oggi protagonisti – sottolinea Franco Nonnis, chief commercial officer Energit – in tutti gli aspetti del mercato dell'energia, dalla produzione fino al cliente finale. In particolare, siamo specializzati nell'offerta per le piccole e medie imprese e le partite Iva, mercato che conosciamo profondamente e per il quale siamo in grado di rispondere a tutte le differenti esigenze».

Già negli anni passati, ancor prima della totale liberalizzazione del mercato, Energit ha fornito un fondamentale sostegno al settore delle piccole e medie industrie sarde, favorendone l'unione in consorzi ai quali poter applicare tariffe elettriche agevolate.

A partire da metà 2007, ha stipulato una convenzione con l'Anci Sardegna, in virtù della quale i comuni sardi appartenenti all'Associazione potranno beneficiare di un'offerta di energia elettrica ideale per le loro esigenze, ivi compresa l'emissione di un'unica fattura per tutti i punti di prelievo o per centro di costo, anche in formato elettronico.

Lo scorso anno, poi, Energit ha siglato un accordo con Confesercenti Sardegna, che prevede soluzioni ad hoc per le imprese associate che desiderano ottimizzare la spesa per l'energia elettrica. «La nostra crescita continua, sia in termini di fatturato che di dipendenti, è la miglior dimostrazione della penetrazione nel mercato elettrico e della credibilità e affidabilità di cui godiamo». I dati forniti da Nonnis, parlano chiaro: un fatturato che aumenta del 50% all'anno (100 milioni di euro nel 2007, 150 nel 2008 e – presumibilmente – 200 e più nel 2009) e un'ottantina di dipendenti, di cui ben 65 nella sede principale di Cagliari.

L'interesse preminente per la presenza in Sardegna è confermato da Francesco Di Giovanni, *managing director* di Energit: «Grazie alla nostra controllante Alpiq, gruppo leader nel mercato dell'energia in Svizzera e presente in 29 paesi europei, con un consolidato *know how* e una tradizione di oltre 100 anni, saremo sempre più in grado di garantire la certezza della fornitura e l'alta qualità dei nostri servizi. Come nel passato, la nostra azienda continua a considerare la Sardegna il territorio più qualificato per la propria presenza istituzionale».



**Il percorso dell'elettrodotto Sapei, da Fiume Santo, nel Nord Sardegna, alla costa laziale, nei pressi di Latina**

Il secondo operatore che merita menzione è il Consorzio Sinergia Nuoro. Con 45 consorziati e 260 punti di consegna dell'energia, presenta un bilancio di consumi complessivi nel 2008 di circa 100 milioni di kilowattora (il 18% dei consumi industriali della provincia di Nuoro ed Ogliastra).

L'ammontare complessivo della bolletta dei consorziati si attesta sui 14 milioni di euro all'anno. Attualmente, il 50% dei consorziati di Sinergia è rappresentato da imprese di estrazione e lavorazione di prodotti minerali (marmi, talco e feldspati, lana di roccia), mentre la restante parte riguarda soprattutto tessile e servizi pubblici (servizi idrici, sanità). Cresce in particolare la quota di utenti di energia del settore sanitario ospedaliero. I consorziati sono localizzati per il 70% nella Sardegna Centrale.

Il Consorzio Sinergia è nato nel 2000 e oggi, a distanza di quasi un decennio, rimane l'unico organismo totalmente creato, amministrato e sostenuto dalle imprese sarde. Non un semplice gruppo d'acquisto, ma una struttura agile ed efficiente, che oltre a ricercare energia a costi competitivi fornisce una serie di supporti e servizi altrettanto preziosi. Partecipa infatti ad attività istituzionali, come i gruppi energia della provincia di Nuoro per la creazione dell'agenzia energetica provinciale, e collabora alla realizzazione di documenti e iniziative per la creazione di un Polo energetico della Sardegna centrale.

È l'unico Consorzio Energia italiano ad essere stato incluso dal 2001 nell'elenco della Esco dell'Eie (organismo della Commissione europea per l'uso efficiente dell'energia) ed è sopravvissuto (ed anzi si è rafforzato) a 10 anni di sconvolgimenti nel mercato libero dell'energia, adeguandosi al mercato e acquisendo know-how.

«Questo perché – spiega Marco Denti, segretario generale – dal 2007, con la totale liberalizzazione del mercato, le imprese sono ancora di più oggetto di continue offerte di fornitura da parte di grossi produttori come di piccoli rivenditori. Sinergia adotta sistemi di *switch* dei prezzi e delle condizioni e monitora giorno per giorno i mercati energetici, per garantire le condizioni meno penalizzanti, dovute alle oscillazioni dei prezzi petroliferi. Il 2008 si è chiuso con una buona performance di risparmi, pari ad una media di circa il 7% rispetto alle tariffe di riferimento. La nostra crescita è dovuta anche ad una politica di tutela delle imprese, perché la catena tra produttore di energia e consorziati consumatori è corta: non ci sono agenti ed intermediari e, soprattutto, si ha una consolidata capacità di analisi e contrattazione grazie anche ai volumi di consumo raggiunti e, ovviamente, perché il consorzio è non profit».

Dati confortanti, malgrado la crisi generale si sia fatta sentire anche nei consumi energetici dei consorziati, che nei primi 5 mesi del 2009 hanno ridotto i loro consumi di circa il 23%, con alcune aziende con i contatori immobili perché gli impianti sono fermi e gli addetti in cassa integrazione.

«L'altro elemento che ci caratterizza – prosegue Marco Denti – oltre a far pagare meno cara l'energia, è il suo uso razionale, l'eliminazione degli sprechi e l'*energy management*. In molti casi, il supporto alla gestione dell'energia in azienda e negli enti pubblici consorziati può portare ad abbattere i costi complessivi fino al 30 per cento».

Il consorzio è un vero e proprio strumento di efficienza e risparmio energetico per le imprese. Il binomio risparmio e consulenza energetica si è dimostrato vincente sia perché abbatte i costi del kilowattora, sia perché pone a disposizione delle imprese un team di *energy manager* che intervengono in caso di anomalie o errori nella fornitura e nell'uso dell'energia in azienda.

«Purtroppo in Sardegna – osserva il presidente del consorzio, Roberto Bornioli – la mancanza del metano, un mix energetico poco equilibrato, l'assenza di energia nucleare e la scarsa diffusione delle fonti rinnovabili incide sui costi aziendali più che altrove. Nel 2007, le imprese tedesche e inglesi hanno pagato mediamente 9,5 euro per ogni megawattora contro gli 11,5 euro pagato dalle imprese italiane. Rispetto agli imprenditori francesi, il costo è addirittura doppio. Eppure, le opportunità di risparmio (ed investimento ambientale) nelle fonti rinnovabili movimenteranno in due anni circa 250 miliardi di dollari, nei paesi occidentali, nonostante la crisi».



**Impianto solare a specchi parabolici realizzato a Kramer Junction, in California (Usa). Un progetto di un impianto di questo tipo è in avanzata fase di realizzazione da parte del Crs4 di Cagliari** metalmeccanica e componentistica».



**Posa sul fondo sottomarino del primo dei due cavi dell'elettrodotto Sapei da parte della nave "Giulio Verne". Il completamento dell'opera, una delle più importanti programmate da Terna per potenziare il sistema elettrico nazionale, è previsto entro il 2010**



**Il parco eolico realizzato da Enel Green Power a Sedini, in provincia di Sassari, capace di produrre 90 milioni di kWh all'anno, pari al consumo di oltre 33 mila famiglie**

Ecco perché il Consorzio punta anche alle rinnovabili, come spiega ancora Bornioli: «Le imprese consorziate guardano con forte interesse al fotovoltaico e Sinergia sta mettendo a punto un sistema di valutazione e analisi e potrà attivare acquisti in forma consortile sia per la componentistica sia per impianti chiavi in mano, compresa l'assistenza tecnica e amministrativa».

Il tutto, senza perdere di vista l'aspetto legato allo sviluppo economico, ambientale ed occupazionale. «Abbiamo sole e vento in abbondanza – conclude Bornioli – e l'Italia è oggi la nazione europea che remunera di più chi usa energie pulite. Eppure, per fare un esempio, la Sardegna centrale (Nuoro ed Ogliastra) rappresenta oggi solo lo 0,3% della potenza fotovoltaica installata e quasi lo zero di quella eolica. Dobbiamo saper sfruttare questa importante occasione per sostenere la creazione di poli energetici da rinnovabili che ricomprendano anche l'industria manifatturiera: pannelli fotovoltaici, pale eoliche, rotori, inverter, cavi,