

BOLLETTE ELETTRICHE

Rischi tu, incasso io

di *Natascia Ronchetti*

I venditori vogliono essere remunerati per la loro attività di riscossione. Ma l'Enel risponde picche. E la parola passa ai giudici

A 15 anni dalla liberalizzazione che ha separato la vendita dalla distribuzione, sul mercato dell'energia elettrica è scoppiata la guerra. Da un lato ci sono i venditori, dalle mega utility a capitale misto pubblico-privato ai piccoli gruppi. Dall'altro ci sono i distributori, quelli che gestiscono la rete su concessione ministeriale. Sono 143, ma chi conta davvero, il padre padrone di contatori, tralicci e cavi, è uno: l'Enel, deus ex machina di allacci e chiusure, che controlla 120 milioni di utenze, l'85 per cento della rete nazionale.

Un regime di quasi monopolio: attraverso le bollette emesse dai venditori incassa la tariffa di distribuzione e fa da collettore per tutti gli oneri accessori che gravano sugli utenti. Solo che i venditori vogliono essere remunerati per l'attività di riscossione che svolgono, mentre l'Enel fa muro. Il braccio di ferro è già finito davanti ai giudici. Il piccolo gruppo Esperia (dalla Lombardia, con 25 dipendenti, vende luce un po' in tutta Italia) ha chiesto al Tribunale civile di Milano di quantificare quanto gli spetta per aver fatto da esattore per Enel Distribuzione. Ha stimato in 20 milioni la remunerazione e attende un pronunciamento che, qualora gli fosse favorevole, rivoluzionerebbe il mercato. «Il distributore oggi è completamente deresponsabilizzato», dice il presidente di Esperia, Filippo Giusto: «Anche di fronte alle morosità, l'Enel tarda a staccare il contatore perché tanto viene pagata indipendentemente da tutto, anche dalle insolvenze, che sono in vertiginosa crescita. Per questo abbiamo chiesto ai giudici di valutare quanto vale il nostro lavoro».

Richiesta che in parte è anche una bella provocazione. Il distributore, infatti, oltre a incassare dal rivenditore quanto gli spetta per la gestione e la manutenzione della rete anche quando l'utente non paga, incamera anche tutti quegli altri costi accessori - si va dagli incentivi per le fonti rinnovabili, che da soli valgono 13 miliardi all'anno, ai contributi per lo smantellamento delle centrali nucleari - che fanno lievitare la bolletta della luce. Oneri che i venditori devono in ogni caso garantire.

Una prassi consolidata che fino a pochi anni fa andava bene un po' a tutti. Poi è arrivata la crisi e ha mandato in tilt la filiera. Con le morosità arrivate a quota 3 miliardi le tensioni sono esplose. Tanto che l'Authority per l'energia elettrica ha promesso una soluzione in tempi brevi, con l'introduzione di un contratto tipo.

Una prima vittoria i venditori l'hanno ottenuta. Una utility romana ha sconfitto l'Enel dopo aver contestato l'eccessiva richiesta di oneri fidejussori: i magistrati, in attesa del giudizio di merito, le hanno dato il via libera d'urgenza per usufruire comunque dei servizi di distribuzione che l'Enel aveva interrotto.

Ad aggravare i problemi provocati dalla recessione ha contribuito il caro bolletta: 40 per cento in più in soli tre anni, con un aumento trainato proprio da tutti quegli oneri accessori, accise comprese, che pesano oggi per il 62 per cento (contro il 50 del 2010) sul totale della fattura. Con il risultato che per le utility si sono drasticamente ridotti i ricavi. «Il distributore ha sempre guadagni assicurati», dice Michele Governatori, presidente dell'associazione di settore Aiget, «mentre su di noi vengono scaricati tutti i rischi e i costi. Poi c'è un problema di commistione, quando nei grandi gruppi sono presenti sia le attività di vendita che di distribuzione. Se si mantiene lo stesso marchio, come ha fatto l'Enel, si indebolisce la concorrenza».

Le morosità stanno mettendo a dura prova persino colossi come Hera. Per la holding emiliana i pagamenti in ritardo ormai riguardano il 20 per cento del fatturato. E nessuno vuole fare da banca a un big come Enel. «Tutta la filiera deve essere responsabile dei mancati pagamenti», spiega Massimo Bello, amministratore delegato di Illumia, venditore bolognese.

Natascia Ronchetti - L'Espresso, 17-01-14