

# QUAL ENERGIA

POSTE ITALIANE S.p.A. Sped. Abb. postale 70% CN/AN

**CONTRIBUTI DI:**

M. Agostinelli  
T. Barbetti  
A. Donati  
R. Roberto  
G. Ruggieri  
K.L. Schibel  
A. Visalli  
E. Zanchini  
G.B. Zorzoli



## IL CLIMA SCRICCHIOLA

**Dati allarmanti e rischio Trump:  
occorre accelerare**

**FOCUS ACCUMULO:** IL RAPIDO CALO DEI PREZZI APRE  
INTERESSANTI PROSPETTIVE PER IL SOLARE, LA RETE  
E LE COMUNITÀ ENERGETICHE





# L'energia cooperativa

di Gianluca Ruggieri\*

Il traguardo dei mille soci per *ènostra* rappresenta un punto di svolta. Ora la cooperazione energetica è matura



Ormai da un anno è attiva la fornitura di elettricità da parte della prima cooperativa energetica attiva sul mercato delle utenze e delle imprese in Italia. I soci di *ènostra* ([www.enostra.it](http://www.enostra.it)) hanno toccato quota mille, dimostrando la sostenibilità del progetto e aprendo la possibilità agli sviluppi futuri. L'esperienza di *ènostra* nasce per portare nelle case dei soci della cooperativa energia elettrica rinnovabile, sostenibile ed etica, sviluppando una comunità di utenti. Non è certo la prima offerta di energia rinnovabile disponibile sul mercato italiano: la novità consiste nell'approccio cooperativo e comunitario che ribalta il modello tradizionale di fornitura di energia.

I fornitori di energia (piccoli e grandi) sono società che hanno il legittimo obiettivo di massimizzare il proprio profitto. Una cooperativa invece ha come obiettivo quello di massimizzare i benefici ottenuti dai propri soci che, nel caso di *ènostra*, coincidono con i clienti. I benefici possono essere di varia natura e rispondono alle richieste espresse dalla comunità, cui la cooperativa cerca di rispondere, mantenendo l'equilibrio economico complessivo.

Nel caso di *ènostra* l'obiettivo complessivo è quello di ridurre l'impatto ambientale e i costi economici delle forniture, contribuendo alla transizione del mercato energetico nazionale. Prima di tutto viene assicurato che la fornitura provenga al 100% da fonti rinnovabili, ma non tutti gli impianti rinnovabili sono associati a basso impatto ambientale. Per questo motivo è stato sviluppato un protocollo di valutazione cui sono sottoposti tutti gli impianti dai quali *ènostra* acquista elettricità. Si considerano non solo gli impatti ambientali dell'impianto ma anche aspetti più generali di *corporate social responsibility* relativi alla società proprietaria dell'impianto stesso. Ogni singolo impianto è valutato dal consiglio di amministrazione e le scelte vengono validate dal comitato scientifico composto da Andrea Baranes, Giovanni Carrosio, Miriam Giovanzana, Arturo Lorenzoni, Gianni Silvestrini e Flaviano Zandonai.

Il modello di fornitura elettrica a basso impatto ambientale sta funzionando grazie alla collaborazione con un trader responsabile per le attività sulla borsa elettrica, il bilanciamento e la gestione delle Garanzie d'origine. In questo modo è possibile mantenere l'equilibrio complessivo tra la domanda degli utenti e l'offerta resa disponibile dagli impianti sotto contratto. Questo approccio, pur fondamentale, non può da solo portare al consolidamento della comunità, che passa necessariamente attraverso la definizione e l'offerta di servizi ausiliari.

## Servizi e principi

I servizi offerti dalla cooperativa, e quelli in corso di preparazione, sono sviluppati avendo in mente alcuni principi generali di fondo. I soci devono essere messi nelle condizioni di ridurre i propri consumi energetici, di spostare sul vettore elettricità quelli che oggi sono usi diretti di fonti fossili (mobilità, riscaldamento) e, nel caso possiedano un impianto fotovoltaico, devono essere guidati a massimizzare la quota di autoconsumo. Il tutto al minor costo possibile.

Il primo servizio reso disponibile gratuitamente ai soci che ne fanno richiesta è in collaborazione con *SunReport*, il primo sistema automatico per il monitoraggio e la verifica del funzionamento, degli incentivi e degli adempimenti dell'impianto fotovoltaico. Il sistema, a cadenza mensile, verifica la corretta produzione e i ricavi del proprio impianto fotovoltaico. Ogni mese il socio riceve un breve rapporto che paragona la produzione effettiva con quell'attesa basandosi sulle condizioni meteo locali. Sono inoltre controllate la correttezza dei valori riconosciuti dal Gse, in base alle condizioni contrattuali e la regolarità dei pagamenti.

Il socio può immediatamente rendersi conto di eventuali malfunzionamenti dell'impianto (o di sue parti). *SunReport* è anche lo strumento adottato da *ènostra* per realizzare una campagna di monitoraggio all'interno del progetto *REScoop Plus* che ha l'obiettivo di sviluppare e condividere buone pratiche per il risparmio energetico e l'efficienza, definite a partire dai comportamenti dei membri delle cooperative energetiche, partner del progetto. Diverse cooperative erogatrici di energia hanno riscontrato tra i propri soci una significativa tendenza alla riduzione dei consumi. In sostanza, una volta divenuti membri della cooperativa, gli utenti riducono naturalmente la propria spesa energetica, consumando sempre meno. Ci si attende che le analisi statistiche e comportamentali (realizzate dall'Università di Twente, in Olanda, e dall'Università di Creta, in Grecia)

portino a identificare buone pratiche che altri fornitori potranno adottare per favorire il risparmio energetico.

Il secondo servizio attivato da *ènostra* si rivolge ai soci dotati di veicoli elettrici. È una convenzione per la fornitura a prezzi scontati di prodotti per la ricarica delle auto elettriche e di tariffe ridotte per l'energia elettrica assorbita dai mezzi elettrici. La cooperativa vuole favorire la diffusione della mobilità elettrica e lo sviluppo della relativa filiera con vantaggio per i propri soci. Ha siglato da alcuni mesi un accordo con *E-Station*, un sito specializzato nella vendita on line di prodotti per la ricarica delle auto elettriche. La convenzione è stata sviluppata partendo dall'esperienza maturata nel campo della mobilità elettrica dall'associazione veneta *EnergoClub*, uno dei soci fondatori di *ènostra*, che già dal 2012 promuove gruppi di acquisto di auto elettriche.

I soci di *ènostra* potranno beneficiare di un servizio di assistenza completo: dalla scelta guidata alla migliore soluzione per ogni esigenza, al supporto tecnico all'installazione e all'utilizzo. Per orientarsi nella giungla di standard diversi è stata predisposta una "Guida alla ricarica" che aiuta a scegliere le tecnologie di ricarica adeguate in funzione del veicolo d'interesse.

Ulteriori passi avanti sono stati fatti recentemente a vantaggio degli *electric driver* che, dotandosi di appositi erogatori in grado di registrare e trasmettere a *ènostra* il dato di assorbimento dell'auto, potranno beneficiare di tariffe agevolate riservate alla ricarica del mezzo. Tutti i dettagli dei servizi sono disponibili nella sezione Soci > Opportunità del sito [www.enostra.it](http://www.enostra.it)

Sono ancora in fase di sperimentazione i servizi legati all'utilizzo di *smart meters*, il cui utilizzo potrà comportare risparmi perché una migliore conoscenza degli effettivi consumi dei singoli elettrodomestici e degli apparecchi di illuminazione può contribuire ad accrescere la consapevolezza degli utenti i quali possono adottare comportamenti più virtuosi. I soci potrebbero inoltre decidere di spostare i propri consumi da una fascia oraria a un'altra, contando in benefici economici. Le utenze domestiche dotate d'impianto fotovoltaico possono ottenere ampi margini di risparmio massimizzando l'autoconsumo, grazie al differenziale di costo tra il chilowattora che viene ceduto alla rete e quello che viene acquistato, in regime di scambio sul posto. Anche gli altri utenti domestici potrebbero decidere di spostare i propri consumi dalle ore di picco a quelle di bassa domanda.

Al momento sono previste delle sperimentazioni per definire un'offerta del servizio adeguata alle aspettative dei soci. Molto dipenderà anche dall'evoluzione del quadro normativo. Se fosse introdotta una tariffa oraria per il settore domestico, si potrebbe aprire lo spazio per un'offerta simile a quella che *Voltalis* offre in Francia, basata sul cosiddetto *Internet of Energy* che ha coinvolto oltre 100 mila utenti finali. La sperimentazione di *ènostra* continua, per essere pronti nel momento in cui questo sarà possibile in Italia.

### Utenti per la comunità

Oltre ai servizi, l'altro pilastro su cui *ènostra* sta consolidando la propria comunità di utenti è quello delle convenzioni con realtà affini che non si occupano di forniture elettriche. La prima partnership strategica sviluppata è stata quella con Banca Etica che cura tutti i servizi finanziari e bancari della cooperativa. Allo stesso tempo i soci di Banca Etica hanno convenzioni di fornitura agevolate. Condizioni agevolate sono offerte anche ai soci di *EnergoClub* e *Retenergie* (soci fondatori di *ènostra*) e sono state definite convenzioni anche con l'associazione *Comuni Virtuosi*, con *Italia che Cambia* e i suoi agenti del cambiamento, con *Altreconomia*, *Radio Popolare*, *LegaCoop Abitanti* e *Co-Energia*, associazione nazionale di secondo livello, nata per avviare progetti di economia solidale che puntano ad una responsabilizzazione etica, dal basso, dell'economia.



Gli accordi e le convenzioni sono strumenti per consolidare relazioni tra soggetti diversi, ciascuno dei quali può contare su una rete di cittadini consapevoli interessati a un'offerta come quella di *ènostra*. Non si tratta solo di aumentare il numero di soci, ma di costruire relazioni di lungo periodo in grado di accompagnare il consolidamento della cooperativa.

Si sta definendo una convenzione con la cooperativa agricola *Iris*, proprietaria del pastificio *Astra Bio* che in tutta Italia fornisce pasta, passata di pomodoro e farina a centinaia di gruppi d'acquisto solidali. La rete di *Iris* è composta da agricoltori biologici che da tempo lavorano in rete condividendo esperienze e tecniche e dai tanti consumatori critici che acquistano i suoi prodotti. *Iris* ha già installato un impianto fotovoltaico sul tetto del nuovo pastificio e ha trovato in *ènostra* un partner in grado di poterla affiancare nelle future scelte energetiche. Un partner con cui condivide l'approccio generale e le pratiche comuni.

Sulla strada di *ènostra* però ci sono anche diversi ostacoli. Il primo è la concorrenza sleale posta in atto da molti operatori del mercato elettrico. È un problema noto a cui spesso l'Autorità per l'energia e l'Antitrust hanno cercato di porre rimedio con pesanti sanzioni. Le pratiche scorrette purtroppo continuano. Spesso si tratta di call center non direttamente riconducibili a società energetiche ma che per lavorano esse, procacciando contratti di fornitura. Capita a chiunque di ricevere telefonate da persone che provano a convincerci della bontà dell'offerta di un determinato fornitore di elettricità. A volte però queste telefonate veicolano informazioni scorrette, giocando sulla scarsa consapevolezza degli utenti finali. Il singolo utente è quindi in imbarazzo, non avendo gli strumenti di conoscenza per capire se sia il caso di fidarsi o no.

Questo stesso imbarazzo capita anche a diversi soci di *ènostra* che, facendo parte di una comunità contattano la cooperativa ottenendo le rassicurazioni richieste. Le esperienze dei diversi soci sono poi messe a disposizione dell'intera comunità attraverso il servizio *Stop alle truffe*. *ènostra* in questo modo definisce un'identità diversa da quella degli altri concorrenti. Non solo non adotta tecniche invasive, evitando di chiamare a casa persone che non hanno richiesto di farlo, ma aiuta i propri soci a respingere offerte scorrette.

### Ostacoli

Un altro pesante ostacolo allo sviluppo della cooperativa è stato posto recentemente dall'Autorità e l'Energia Elettrica e il Gas, quando con la delibera 268/2016/R/eel ha modificato le regole del servizio di dispacciamento, autorizzando *Terna* ad aumentare il valore della garanzia da prestare all'atto di prima stipulazione del contratto di dispacciamento in immissione. Tali regole risultano penalizzanti, in particolare per operatori di piccole dimensioni. In alcuni casi la garanzia è pari a più del doppio del valore annuale della produzione, aumentando a dismisura i costi dell'operazione. I grandi operatori, superando il valore minimo di franchigia e annacquando il valore della garanzia richiesta nel monte impianti, di fatto non hanno un rilevante aumento dei costi. S'introduce così un pesante elemento distortivo tra chi già spaccia grandi quantità di energia e chi invece ne gestisce poche, limitando fortemente la concorrenza e la mobilità dei produttori tra i diversi trader.



Se le nuove norme saranno confermate in futuro, si allontana il giorno in cui è nostra potrà diventare trader. Ma contiamo in un ripensamento dell'*Aeegsi*, poiché quanto deciso appare in forte contrasto con le iniziative dell'Ue in materia di mercato elettrico. Nella direttiva Europea 72/2009, relativa a norme comuni per il mercato interno dell'energia elettrica, si ricorda che l'autorità di regolamentazione del mercato dovrebbe «agevolare l'accesso alla rete di nuove capacità di generazione, in particolare eliminando gli ostacoli che potrebbero impedire l'accesso di nuovi operatori del mercato e dell'energia elettrica da fonti di energia rinnovabili».

Più in generale, è importante ricordare il ruolo che l'Ue assegna alle cooperative energetiche che si occupano di rinnovabili. La Commissione Europea ha più volte ricordato come

le cooperative possono operare per ridurre le contrarietà delle comunità locali allo sviluppo di nuova generazione da fonte rinnovabile, grazie al diretto coinvolgimento delle comunità stesse. Inoltre le cooperative sono in grado di realizzare, meglio di altri soggetti del mercato, uno degli obiettivi al cuore dell'azione sui sistemi energetici: il cosiddetto *empowerment* degli utenti finali. L'esperienza di è nostra, nonostante sia ancora agli inizi, mostra come il processo di aumento della consapevolezza e del controllo sulle proprie scelte possa essere concretamente realizzato anche in una comunità ancora piccola rispetto alle dimensioni complessive del mercato elettrico. I benefici che tale esperienza può raggiungere possono avere importanti riflessi anche al di fuori del perimetro dei suoi soci, perché la presenza di un'alternativa costringe tutti gli altri operatori a lavorare per il miglioramento della qualità della propria offerta. Speriamo che anche i regolatori italiani se ne rendano conto e provvedano a rimuovere ostacoli inutili allo sviluppo dei nuovi operatori comunitari.