

COMMISSIONE X
ATTIVITÀ PRODUTTIVE, COMMERCIO E TURISMO

RESOCONTO STENOGRAFICO

INDAGINE CONOSCITIVA

37.

SEDUTA DI MERCOLEDÌ 4 DICEMBRE 2019

PRESIDENZA DEL VICEPRESIDENTE **GIANLUCA BENAMATI**

INDICE

	PAG.		PAG.
Sulla pubblicità dei lavori:		<i>Pèruzy Andrea, Presidente ed amministratore delegato di Acquirente Unico Spa</i>	3, 7
Benamati Gianluca, <i>Presidente</i>	3	<i>Squeri Luca (FI)</i>	6
INDAGINE CONOSCITIVA SULLE PROSPETTIVE DI ATTUAZIONE E DI ADEGUAMENTO DELLA STRATEGIA ENERGETICA NAZIONALE AL PIANO NAZIONALE ENERGIA E CLIMA PER IL 2030.		Audizione di rappresentanti dell'Istituto superiore per la protezione e la ricerca ambientale (ISPRA):	
Audizione di rappresentanti Acquirente Unico Spa:		<i>Benamati Gianluca, Presidente</i>	8, 9, 10
Benamati Gianluca, <i>Presidente</i>	3, 6, 7, 8	<i>Peschi Emanuele, Responsabile del dipartimento per la valutazione, i controlli e la sostenibilità dell'Ispra</i>	8, 9, 10
Crippa Davide (M5S)	6	<i>Squeri Luca (FI)</i>	9

N. B. Sigle dei gruppi parlamentari: MoVimento 5 Stelle: M5S; Lega - Salvini Premier: Lega; Forza Italia - Berlusconi Presidente: FI; Partito Democratico: PD; Fratelli d'Italia: FdI; Italia Viva: IV; Liberi e Uguali: LeU; Misto: Misto; Misto-Cambiamo!-10 Volte Meglio: Misto-C10VM; Misto-Minoranze Linguistiche: Misto-Min.Ling.; Misto-Noi con l'Italia-USEI: Misto-NcI-USEI; Misto-Centro Democratico-Radicali Italiani-+Europa: Misto-CD-RI-+E; Misto-MAIE - Movimento Associativo Italiani all'Estero: Misto-MAIE.

PAGINA BIANCA

PRESIDENZA DEL VICEPRESIDENTE
GIANLUCA BENAMATI

La seduta comincia alle 15.20.

Sulla pubblicità dei lavori.

PRESIDENTE. Avverto che la pubblicità dei lavori della seduta odierna sarà assicurata anche attraverso la trasmissione televisiva sul canale satellitare della Camera dei deputati, nonché la trasmissione diretta sulla *web-tv* della Camera dei deputati.

Audizione di rappresentanti di Acquirente Unico spa.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca, nell'ambito dell'indagine conoscitiva sulle prospettive di attuazione e di adeguamento della Strategia energetica nazionale al Piano nazionale energia e clima per il 2030, l'audizione di rappresentanti di Acquirente Unico spa.

Ringrazio e saluto il dottor Andrea Pèruzy, presidente e amministratore delegato di Acquirente Unico, il dottor Alessio Boriello, direttore sviluppo strategico e comunicazione e il dottor Giovanni Di Scipio, responsabile affari istituzionali e regolatorio.

Nel dare la parola al dottor Pèruzy, ricordo che l'audizione odierna è finalizzata esclusivamente a ottenere elementi istruttori che siano utili per approfondire le tematiche oggetto dell'indagine conoscitiva e chiederei di contenere l'esposizione della relazione in quindici minuti per consentire lo svolgimento di eventuali domande da parte dei commissari.

ANDREA PÈRUZY, *Presidente e amministratore delegato di Acquirente Unico spa.*

Il dottor Boriello, il dottor Di Scipio e il sottoscritto, in rappresentanza di Acquirente Unico, ringraziano questa Commissione per aver chiesto un contributo della società nell'ambito dell'indagine conoscitiva sul Piano nazionale integrato. Il tempo è tiranno, quindi sollecitiamo la vostra benevolenza, se il nostro contributo apparirà molto sintetico. Naturalmente siamo a disposizione per le domande, ma anche per risposte scritte a eventuali domande.

L'Unione europea con il *Clean energy package* ha fissato la strada verso la transizione energetica: progressiva uscita dal carbone; sviluppo delle rinnovabili; auto-produzione; digitalizzazione. Conseguentemente ciascuno Stato membro ha elaborato una proposta di Piano, e quello italiano segue con determinazione la direzione tracciata. Tuttavia la transizione non è un pasto *gratis*: costa e ci costa. E alle attuali condizioni è comunque una sfida ardua da realizzare. Una bella sfida, ma ardua da realizzare.

Il Piano nazionale mette al centro il consumatore, prospettandone un'evoluzione in *prosumer* che utilizza con disinvoltura le nuove tecnologie, che ha rapido accesso alle informazioni, che padroneggia pienamente i propri consumi, che conosce i costi, massimizzando il proprio benessere in un mercato *retail* efficiente. Il punto è proprio questo: un mercato *retail* efficiente. Ricordo, innanzitutto a me stesso, che, pur essendo liberi di scegliere un fornitore sul mercato dal 2007, la maggior parte dei consumatori italiani, oltre il 50 per cento, continua a preferire la tutela. E considerata la dimensione, il superamento della tutela segna inevitabilmente un passaggio cruciale per il futuro assetto del mercato *retail*. Secondo la nota teoria liberista, la spinta concorrenziale nel tempo dovrà es-

sere talmente forte da portare i venditori ad abbassare i prezzi, tuttavia nella realtà è opportuno prendere in considerazione alcuni elementi. La quota della bolletta su cui può incidere l'azione del venditore corrisponde a poco più del 40 per cento del totale, per cui il segnale del prezzo, seppur virtuoso, rischia di essere stemperato dalle componenti fisse. E ancora, è facile ipotizzare che, se verranno scelte modalità di assegnazione dei clienti tramite asta, questi tenderanno a non muoversi, contribuendo alla formazione di posizioni dominanti a livello territoriale, e la disparità informativa e cognitiva tra venditore e consumatore è ancora ampia e porta quest'ultimo a non fare delle scelte efficienti. Come dimostrano i sempre più numerosi casi di pratiche commerciali scorrette, di violazione dei diritti del consumatore, di utilizzo improprio dei dati, il consumatore non dispone ancora di sufficienti strumenti di autotutela e di conoscenza. Sempre ricordando a me stesso che il consumatore è libero di scegliere dal 2007, dodici anni dopo abbiamo dei numeri abbastanza significativi. Poi il percorso è ineludibile verso la liberalizzazione, ma i tempi sono probabilmente più lunghi di quelli che pensiamo. Sedici milioni e mezzo di clienti domestici, tre milioni di piccole e medie imprese (PMI) in tutela, più di seicento imprese di vendita, più di duemila offerte commerciali rivolte ai piccoli consumatori, più di due milioni di famiglie in povertà energetica e 13 miliardi di oneri generali di sistema. Questa è la fotografia, con i numeri, del mercato *retail* attuale.

Proviamo a ragionare brevemente su questi dati. Sedici milioni e mezzo di clienti domestici e tre milioni di PMI in tutela, stiamo parlando ancora della maggioranza delle famiglie italiane e delle piccole attività economiche, sulle quali non è pensabile l'applicazione di un meccanismo di superamento della tutela basato sulla selezione naturale, che consente solo ai più forti di sopravvivere. Dovrebbe piuttosto avvenire seguendo un percorso graduale e ragionato, che tenga conto delle specificità di ciascun segmento della domanda. Un percorso che sia inclusivo, che non vada a

discapito delle fasce più deboli, che non aumenti le disparità sociali, che non dimentichi il carattere di universalità dei servizi di pubblica utilità. Un percorso corredato da una serie di misure di promozione dell'informazione, che non può essere demandata ai soli venditori, ma deve avere un carattere oggettivo e divulgativo. Un percorso che favorisca la libera scelta dei clienti, che dovrebbe essere la modalità da prediligere, che denota la reale efficienza di un mercato, peraltro in linea con la volontà del legislatore della legge sulla concorrenza, la legge n. 124 del 2017, che — se non ricordo male — ha volutamente escluso il meccanismo del trasferimento coatto dei clienti tramite asta. Un percorso graduale che potrebbe partire, ad esempio, nel 2021, con i clienti che dovrebbero essere più pronti, ovvero le PMI di maggiore dimensione, definendo una tempistica che tenga conto dei tempi di valutazione degli effetti dei primi usciti, prima di proseguire con gli altri segmenti di clienti. Su questo la scorsa settimana il Ministro dello sviluppo economico è stato molto chiaro, dovrà essere proprio il Ministero dello sviluppo economico a decidere tenendo in considerazione, questa volta, che il « ce lo chiede l'Europa » non è proprio più così, perché l'Europa, facendo tesoro delle esperienze dei vari Stati membri, nell'ultima direttiva ribadisce la protezione per i clienti domestici e le microimprese, dunque consente la tutela di prezzo, pur nel rispetto di una serie di condizioni che devono favorire lo sviluppo del mercato libero.

Oltre due milioni di famiglie in povertà energetica. Noi pensiamo che la definizione della modalità di passaggio dei clienti — quello che dicevamo prima (le PMI) — può essere anche finalmente l'occasione per definire il perimetro dei soggetti più vulnerabili del sistema, coloro che, a causa dello stato di disagio, non solo economico, in cui si trovano, incontrano dei limiti oggettivi nell'approccio al mercato. Per coloro che si trovano in disagio economico la misura del *bonus* risulta essere sicuramente idonea, ma poco efficace nella sua applicabilità. Rendere automatico il beneficio del *bonus*, anche grazie al sistema informativo inte-

grato, permetterebbe di rispondere almeno alla responsabilità istituzionale di garantire la promozione dell'uguaglianza sostanziale anche nell'energia. Noi pensiamo che questa misura, che certamente costa, debba però avere la precedenza rispetto al ripianamento della morosità, ai sussidi e agli incentivi.

Oltre 2.300 offerte commerciali rivolte ai piccoli consumatori, un altro di quei numeri che richiamavamo. Se da un lato si offre un ampio ventaglio di offerte, dall'altro si rischia di generare confusione nel già confuso consumatore. È necessario potenziare strumenti quali il Portale offerte, che ha dato un contributo in termini di trasparenza, completezza di informazioni, imparzialità nel confronto. A tal fine Acquirente Unico sta lavorando per rendere il Portale offerte più fruibile per integrarlo con il Portale consumi, permettendo così ai consumatori di scegliere l'offerta commerciale più adatta al proprio profilo. Molto resta da fare sul piano della comunicazione. Molto. L'esistenza stessa di questi strumenti non è sinonimo di utilizzo dei medesimi: sono strumenti tuttora noti a una percentuale minima di consumatori, peraltro evoluti. Dall'analisi del portale delle offerte, che tutti possono consultare, vengono fuori alcune considerazioni che vi elenco, scusandomi — ripeto — per la sinteticità. Il 20 per cento delle offerte del mercato libero, rivolte ai consumatori domestici, presenta un prezzo inferiore alla tutela. Considerando le offerte solo energia, ovvero senza i cosiddetti servizi aggiuntivi. Per le PMI, quelle che dovrebbero uscire per prime dalla tutela, solo il 7 per cento delle offerte del mercato libero ha un prezzo inferiore alla tutela. Spesso si indicano le offerte *placet* come un elemento di garanzia per il consumatore: sono sicuramente uno strumento a vantaggio del consumatore per quanto riguarda le condizioni contrattuali, non si può dire altrettanto per quanto riguarda il prezzo. L'8 per cento delle offerte *placet* rivolte ai domestici presenta un prezzo inferiore alla tutela; per le PMI lo scarto è ancora più evidente, con solo il 2 per cento delle offerte più convenienti della tutela. Sono dati che non pos-

sono essere ignorati dal decisore politico, che si trova a dover fare scelte che pesano sul portafoglio dei cittadini e delle imprese. Insomma i clienti in tutela non appaiono poi così completamente inerti. Magari molti hanno razionalmente scelto di restarci.

Seicento imprese di vendita. Presupposto imprescindibile, non più rinviabile per il superamento della tutela è l'albo dei venditori, garanzia per gli stessi venditori, ma anche per i consumatori, perché più di seicento imprese di vendita che operano nel mercato libero appare un numero che denota disfunzionalità del mercato, che fa supporre significativi margini di profittabilità.

Da ultimo 13 miliardi di oneri generali di sistema. L'attuale modello degli oneri, oltre a essere interessato da rilievi di legittimità, risulta inefficiente sotto diversi punti di vista, allontanando il venditore dal proprio *business* e portandolo a dover prestare garanzie a copertura degli oneri generali di sistema, che — come asserito dalla giurisprudenza — sono posti in capo a un diverso soggetto della filiera. Il modello non rappresenta un sistema efficace né per contrastare la morosità dei clienti finali né per prevenire condotte opportunistiche dei venditori, e considerata la portata economica degli oneri di sistema, le associazioni che rappresentano la maggior parte delle imprese, e non solo loro, chiedono un intervento urgente per sanare una situazione sicuramente complessa. Tra le soluzioni proposte, a noi quella che appare più idonea a salvaguardare, al contempo, l'attività d'impresa e la garanzia della riscossione è un modello di gestione centralizzata degli oneri, oltre a un costante monitoraggio dei flussi tramite il sistema informativo integrato, unendo così la gestione dei flussi finanziari alla gestione dei flussi informativi.

In sintesi, si può ipotizzare l'uscita dal mercato tutelato al primo gennaio 2021 delle PMI di maggiori dimensioni. Le modalità le deciderà il Ministero dello sviluppo economico, l'Autorità di regolazione per energia, reti e ambiente (ARERA), ognuno secondo le proprie competenze. Le famiglie e le microimprese rimangono in

tutela. Poi, se questo nome non piace, si può cambiare, ma le famiglie e le microimprese nel frattempo rimangono in tutela, e da adesso fino alla valutazione dei risultati di quelli che sono usciti, cioè delle PMI, il tempo potrebbe essere utilmente impiegato per fare tre cose: l'albo dei venditori; una campagna di comunicazione volta, non voglio più dire a rendere consapevoli, è un termine che usiamo molto spesso, perché secondo me — come dicevo prima — i consumatori in tutela sono molto più consapevoli di quello che noi pensiamo, ma certamente a informare, quindi campagne di comunicazione volte a informare di più i clienti; e, terzo, la definizione del perimetro dei clienti vulnerabili che includono i poveri energetici, dei quali comunque lo Stato ha, e avrà, l'obbligo di occuparsi.

PRESIDENTE. Do ora la parola ai colleghi che intendono intervenire per porre questioni o formulare osservazioni.

DAVIDE CRIPPA. Ringrazio Acquirente Unico per aver esposto e segnalato alcune delle criticità, che all'interno di questa Commissione sono ritornate sia nell'audizione del Ministro dello sviluppo economico che dell'Autorità.

Vorrei porre due questioni innanzitutto. I dati che sono stati anche oggi riportati, che comunque erano ventilati, rappresentano delle situazioni secondo me drammatiche entro cui immaginiamo che il libero mercato possa apportare alle aziende un prezzo dell'energia più basso, perché di fatto oggi non è così, e quando siamo a percentuali del 7 per cento per le imprese o del 2 per cento, nel caso dell'offerta *placet*, stiamo parlando che su cento imprese novantotto potrebbero ricevere un'offerta più cara. Quindi stiamo parlando di un livello dimensionale molto complicato da poter affrontare e giudicare con queste condizioni. La scelta, anche prospettata da qualcuno, di iniziare dalle piccole e medie imprese come percorso mi preoccupa anche maggiormente, perché il livello — come lei giustamente ha riportato — del costo del 40 per cento della quota energia, va considerato in rapporto a soggetti PMI all'in-

terno dei quali ci può essere la panetteria, come anche una piccola e media impresa che abbia venti o trenta dipendenti, e che mensilmente la bolletta può avere diversi zeri, per cui potrebbe essere anche di 20/30 mila euro in alcuni contesti. Immaginiamo quindi che quell'offerta possa essere aumentata, non stiamo parlando di cifre irrisorie per non renderle visibili, quando in alcuni contesti, magari domestici, un incremento tariffario del 40 per cento di una bolletta, magari a livello annuale si arriva a 5-600,00 euro, se stiamo parlando del 10 per cento di aumento, parliamo di 50,00 euro, mentre quando la trasferiamo su dei kilowattora così elevati, l'importo diventa molto più alto in maniera proporzionale. Quindi vorrei capire gli incrementi tariffari, che voi potete analizzare da questa indagine di mercato fatta sulla parte impresa, che rischio portano di aumento concreto del costo annuale per queste imprese a livello di fornitura, cioè di quanto effettivamente stiamo rischiando di aumentare per le PMI in maggior tutela.

L'altro elemento. Lei ha citato giustamente la direttiva europea che riapre il cantiere rispetto ai prezzi regolati. Quanti secondo voi dei clienti che oggi sono serviti in maggior tutela potranno avere le condizioni di accesso rispetto a quella definizione della nuova direttiva? Quindi di quanti stiamo parlando a livello statistico. La nuova direttiva parlava non più di clienti da salvaguardare: qualsiasi soggetto può rientrare all'interno del percorso di salvaguardia, anche chi, come me, fino ad oggi non ha deciso di scegliere, pur cosciente di non scegliere, conseguentemente anche magari informato rispetto al percorso? C'è una discriminazione tra utenti con un grado di consapevolezza diverso? Questo per comprendere anche a livello numerico su che cosa ci dovremo trovare a ragionare in recepimento di quella direttiva, ed eventualmente analizzare quante di quelle persone potranno avere questo regime di prezzo.

LUCA SQUERI. Mi rifaccio alla risoluzione che ho presentato, che prossimamente spero si discuta in questa Commissione proprio su questo tema, dove trovo

direi notevole conforto dalla parole che ho sentito, per cui bisogna andare avanti. Siamo stati fermi. È convinzione comune che si debba andare avanti con gradualità. Io avevo in mente di prevedere un avvio già entro il primo luglio 2020, vedo che sta emergendo questa data fatidica del primo gennaio 2021: va bene. Importante, però, che da qui ad allora si facciano le cose necessarie: albo dei fornitori, comunicazioni e quant'altro.

Domanda specifica. Non ritenete - e nella risoluzione che ho presentato questo è marcato in maniera profonda - che ci sia una sostanziale differenza tra quello che è il mercato dell'energia elettrica e quello che è il mercato del gas? Con l'energia elettrica tutte le cautele dovute per l'arretratezza del mercato, la mancanza dell'albo dei fornitori e la complessità di una situazione che il gas ha in maniera molto meno rilevante, perché una sorta di albo dei fornitori c'è già, visto che c'è l'autorizzazione ministeriale; la concorrenza diciamo c'è già, perché chi ha la quota maggiore di mercato, se non sbaglio, ha il 25 per cento, che penso sia assolutamente identificativa di un mercato che ha una concorrenza al suo interno; ha già vissuto una liberalizzazione per quanto riguarda le partite IVA, le imprese, adesso ha sotto tutela solamente i domestici, per cui la domanda è cosa manca per il mercato gas per non fare nessuna proroga al primo luglio 2020. Dunque guardare il 2021 per quanto è necessario riguardo all'energia elettrica, già dal primo luglio 2020 far sì che il gas possa essere liberalizzato.

PRESIDENTE. Anch'io ho alcune domande velocissime, poi vediamo se residua del tempo per la replica oppure, in caso contrario, pregheremo Acquirente Unico di inviarci una memoria scritta.

La legge sulla concorrenza stabiliva, nella prima versione, come elemento per proseguire, la verifica dei cinque punti di condizioni operative. Dall'audizione di oggi capisco che, ancorché quella questione fosse espunta, le condizioni non sono tutte verificate. Questo vorrei sentirlo dire con chiarezza. Il suggerimento del passaggio al 2021, che peraltro anche il ministro Patuanelli ha

rilasciato in quest'aula pochi giorni fa rispetto alla prima ipotesi del 2020, vedrebbe - a quanto possiamo capire - uno scaglionamento fra i commerciali e i domestici. Questa dovuta differenziazione potrebbe non essere solo tripartite, considerando che anche fra le utenze commerciali abbiamo una differenza nei livelli per esempio di potenza impegnata, per cui una media azienda ha una capacità - la banalizzo per me stesso, prima che per chi ci ascolta - mentre un idraulico o un negozio sono più assimilabili a un cliente domestico. Mi pare di capire che il tema di utilizzare l'attuale salvaguardia per questo tipo di passaggio con il tema delle aste lascia numerose perplessità, e andrebbe comunque trovato un meccanismo che renda ancora consapevole l'utente. Su questo vorrei sentire un'ulteriore conferma.

Chiedo un'ultima cosa. Ove naturalmente si dovesse rimodulare il passaggio sul 2021 con una sorta di scaglionamenti successivi, e immagino - qui concordo con il collega Squeri - definitivi, anche il tema dell'acquisizione, definita per Acquirente Unico sul mercato *spot*, non potrebbe essere superata dando anche ad Acquirente Unico la possibilità di rivolgersi a una contrattualistica, anche concorrenziale, che permetta un ritorno a questo sistema per quel periodo, che permetta nel contempo un risparmio ulteriore nell'acquisizione?

Do la parola al presidente Pèruzy per una brevissima replica. Resta inteso che su quello su cui non riuscirà a rispondere, potrà inviare alla Commissione un'ulteriore memoria.

ANDREA PÈRUZY, presidente e amministratore delegato di Acquirente Unico spa. Darò risposte telegrafiche e poi invierò una memoria scritta. Non posso che essere d'accordo intanto con lei, Presidente: non sarebbe male se Acquirente Unico fosse dotato di una capacità di acquisto sul lungo termine. Anche, a maggior ragione, se dovesse essere Acquirente Unico ad occuparsi di quei vulnerabili di cui parlavo prima, una volta che si definirà il perimetro e il numero di questi, dei quali pensiamo che comunque lo Stato debba occuparsi.

Rispondo all'onorevole Squeri che ha ragione, è vero, il gas dovrebbe essere trattato diversamente, i numeri sono diversi: ha un minor numero di consumatori, in tutela sono rimasti circa una decina di milioni di clienti. È vero, potrebbe e dovrebbe essere trattato diversamente. È una scelta politica questa, non c'è dubbio.

Per quanto riguarda l'articolata riflessione e domanda dell'onorevole Crippa, devo dire che — in parte ricordata anche dal Presidente — una riflessione sulle PMI va fatta, perché è diverso un panettiere da una PMI più strutturata. I dati che abbiamo citato sono dei dati che — e qui forse la memoria scritta può soccorrere — possono essere integrati, però voglio ricordare che sono dati che noi abbiamo desunto, come tutti, perché sono *open data*, dal Portale offerte, quindi sono dati su cui l'elaborazione può essere compiuta da tutti. Noi su questo un approfondimento, soprattutto nei termini prospettici che lei, onorevole, ci invitava in termini di uscita lo forniremo sicuramente.

PRESIDENTE. Ringrazio il presidente Andrea Pèruzy, anche per le integrazioni che ci vorrà far avere.

Dichiaro conclusa l'audizione.

Audizione di rappresentanti dell'Istituto superiore per la protezione e la ricerca ambientale (ISPRA).

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca, nell'ambito dell'indagine conoscitiva sulle prospettive di attuazione e di adeguamento della Strategia energetica nazionale al Piano nazionale energia e clima per il 2030, l'audizione di rappresentanti dell'Istituto superiore per la protezione e la ricerca ambientale (ISPRA).

Nel dare la parola al dottor Emanuele Peschi, responsabile del Dipartimento per la valutazione, i controlli e la sostenibilità di ISPRA, che saluto e ringrazio, ricordo che l'audizione è finalizzata esclusivamente a ottenere elementi istruttori utili per l'approfondimento delle tematiche oggetto dell'indagine conoscitiva, e lo pregherei di darci un sunto veloce della sua presenta-

zione, perché siamo veramente stretti con i tempi, in funzione della ripresa dei lavori dell'Assemblea.

EMANUELE PESCHI, *Responsabile del Dipartimento per la valutazione, i controlli e la sostenibilità dell'ISPRA*. Il nostro Istituto, nell'ambito della redazione del Piano nazionale energia e clima, ha fornito un supporto sia per quanto riguarda la redazione degli scenari energetici, ma soprattutto per la definizione degli scenari emissivi, vale a dire il calcolo delle emissioni associate ai consumi energetici delineati all'interno del Piano. Lo scopo fondamentale del nostro contributo era quello di verificare che, attraverso le azioni delineate nel Piano, si fosse in grado di raggiungere quei livelli di riduzione delle emissioni, imposti sia dai regolamenti comunitari che dagli accordi a livello internazionale.

Vado molto velocemente per sottolineare due cose. Una fotografia dello stato attuale per quanto riguarda le emissioni di gas climalteranti, in base alle politiche adottate finora dall'Italia, in cui possiamo dire che, se andiamo ad analizzare la situazione del Paese delle emissioni, sia le emissioni *pro capite* sia le emissioni per unità di PIL, quindi per la produzione del nostro Paese, l'Italia è già uno dei migliori Paesi a livello globale. Per emissioni *pro capite* dove siamo sostanzialmente a livello dei Paesi più poveri, nel senso che «emettiamo come se», anche se non lo siamo. Per emissioni per unità di PIL siamo sicuramente il Paese più performante.

Dall'attuazione delle politiche e degli obiettivi previsti all'interno del Piano si dovrebbe raggiungere nel 2030 una riduzione delle emissioni pari al 38 per cento rispetto ai livelli del 1990. L'obiettivo medio europeo è il 40 per cento di riduzione. Questo non vuol dire che noi facciamo meno di quanto richiesto dall'Europa, perché noi partiamo da un livello molto più basso rispetto alla media europea. Quindi questo sforzo che sembra minore della media, in realtà è uno sforzo molto impegnativo, perché il livello di partenza è già molto più basso. Gli obiettivi europei si dividono in due macro categorie: emissioni che ricadono all'interno dell'ETS, vale a

dire il mercato di scambio delle quote di CO₂ a livello di Unione europea, per cui è previsto un *target* di riduzione medio europeo del 43 per cento, e, se noi vediamo dove ci porterebbe lo scenario delineato dal Piano energia e clima, siamo molto più in basso rispetto al 43 per cento medio europeo, quindi siamo sulla strada giusta e con queste azioni arriveremmo a fare ancora di più. Stessa cosa, anche se un pochino più tirata, per quanto riguarda le emissioni non coperte dal mercato europeo delle quote, il cui rispetto ricade all'interno della responsabilità nazionale. In questo caso parliamo di settori quali il civile, i trasporti, la piccola e media industria. Come si può vedere nel grafico della diapositiva della documentazione scritta trasmessa alla Commissione, la linea tratteggiata è l'obiettivo europeo o, meglio, l'obiettivo che l'Europa ha assegnato all'Italia, e con le azioni del Piano siamo molto vicini a questo limite. Il Piano riesce a garantirlo, però con poco margine. Questo sta a indicare che determinati settori, come il settore civile e il settore dei trasporti, in questo quadro riducono in modo non molto significativo le proprie emissioni.

In questa diapositiva della documentazione ho voluto riportare il contributo dei diversi settori alle emissioni nazionali. Sono i settori non soggetti al mercato delle quote, quindi non soggetti al meccanismo dell'ETS. Come potete vedere, il settore dei trasporti è, e rimane anche in futuro, il settore principale, il principale responsabile delle emissioni, seguito dal settore civile. Questi cerchi colorati rappresentano il livello di emissioni che si otterrebbe con la realizzazione del Piano, le linee tratteggiate intorno quello che si sarebbe raggiunto senza l'attuazione del Piano. Come vedete, la differenza non è grandissima. Questo da un lato ci fa dire che comunque delle azioni sono previste e sono in linea con il raggiungimento degli obiettivi al 2030, d'altro canto ci fa anche dire che dobbiamo stare un pochino attenti, anche perché — probabilmente chi è venuto in audizione prima di me già vi ha raccontato quello che è previsto in termini di obiettivi — per raggiungere questi livelli sono previste delle

azioni molto importanti, soprattutto nel settore civile. Per raggiungere questo livello di riduzione è previsto un tasso medio di ristrutturazione annuo di oltre l'1 per cento. Vuole dire che nei prossimi dieci anni almeno l'1 per cento degli appartamenti o delle abitazioni dovrebbe essere sottoposto a un rinnovo profondo nelle proprie strutture. Qualcosa di molto impegnativo.

PRESIDENTE. Non essendoci richieste di intervento, pongo io una questione. Credo che nello sforzo della riduzione dell'anidride carbonica, rispetto ai livelli europei, il nostro contributo — lei diceva — è particolarmente in linea, pur non apparendo tale, perché noi partivamo già da un livello contenuto, quindi noi, anche in una fase di revisione del sistema, con questo PNIEC siamo già all'interno degli obiettivi.

Do la parola al dottor Peschi per la replica.

EMANUELE PESCHI, *Responsabile del dipartimento per la valutazione, i controlli e la sostenibilità dell'ISPRA*. Dipende molto da come un'eventuale revisione potrà definire i nuovi obiettivi. Nel momento in cui gli obiettivi vengono definiti come percentuale di riduzione rispetto a un determinato livello, l'Italia ha già fatto molto nel passato. Dal 1990 al 2005/2010, a parte una prima fase in cui c'è stato un aumento delle emissioni, la struttura industriale, produttiva si è evoluta verso un sistema più efficiente e una maggiore riduzione rispetto ad altri Paesi.

Nella relativa diapositiva della documentazione si vede che l'Italia, parlando di emissioni *pro capite* e per emissioni per unità di PIL, sta a livello di Francia, Regno Unito e Spagna, che sono Paesi che hanno l'energia nucleare.

PRESIDENTE Do la parola al deputato Squeri, che ha chiesto di intervenire per porre una questione.

LUCA SQUERI. Visto che si parla di numeri percentuali, il nuovo *target* di incremento di riduzione, dal 40 al 55, quanto

rende più difficile il percorso per perseguire gli obiettivi?

PRESIDENTE. Do nuovamente la parola al dottor Peschi.

EMANUELE PESCHI, *Responsabile del dipartimento per la valutazione, i controlli e la sostenibilità dell'ISPRA*. Ogni volta che ragioniamo in termini di percentuali, l'Italia risulta un po' penalizzata rispetto agli altri *partner* europei, quindi sarebbe più opportuno ragionare in termini di valore assoluto.

PRESIDENTE. Ringrazio il responsabile del Dipartimento per la valutazione, i controlli e la sostenibilità dell'ISPRA, Emanuele Peschi.

Dichiaro conclusa l'audizione.

La seduta termina alle 16.

*Licenziato per la stampa
il 31 gennaio 2020*

PAGINA BIANCA



18STC0086150