BESS: MODELLI REGULATED E MERCHANT A CONFRONTO

PREMIO FISSO GARANTITO DA TERNA O CANONE PAGATO DA UN OPERATORE PRIVATO: NEI GRANDI SISTEMI DI ACCUMULO LA SCELTA DEL MODELLO DI RICAVO DECIDE CHI SI FA CARICO DEL RISCHIO DI MERCATO. IN ENTRAMBI I CASI, A FARE LA DIFFERENZA È IL CONTRATTO

A CURA DI **GREENSQUARE - SOCIETÀ TRA AVVOCATI**

Un grande impianto di accumulo guadagna comprando energia quando costa poco e rivendendola quando costa di più, oppure offrendo servizi alla rete elettrica. Sono ricavi incerti, perché dipendono dall'andamento dei prezzi. Per renderli prevedibili, e quindi finanziabili, gli operatori italiani hanno oggi due strade principali: il contratto con Terna ottenuto partecipando alle aste Macse, oppure un contratto di tolling con un operatore di mercato. In alternativa resta la scelta merchant, cioè vendere sul mercato senza coperture.

IL MACSE: UN RICAVO FISSO PER 15 ANNI

Il Macse è il meccanismo con cui Terna acquista nuova capacità di accumulo per conto del sistema elettrico. È previsto dall'art. 18 del D.Lgs. 210/2021. Le sue regole sono scritte da Terna sulla base delle indicazioni di Arera e sono state approvate dal ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica nell'ottobre 2024, dopo il via libera della Commissione europea.

Il funzionamento è semplice. Terna mette all'asta un fabbisogno di capacità, suddiviso per aree geografiche. Gli operatori offrono il premio annuo che chiedono per ogni MWh di capacità messo a disposizione: vince chi chiede meno, ed è pagato al prezzo che ha offerto. Arera fissa un tetto massimo alle offerte. Il contratto dura 15 anni.

In cambio del premio, l'operatore rinuncia a usare liberamente la batteria sui mercati dell'energia: è Terna a metterne la capacità a disposizione degli operatori di mercato, con prodotti standard negoziati sulla borsa elettrica. Il proprietario resta però responsabile dell'impianto. Deve mantenerlo efficiente, sopporta guasti e invecchiamento delle batterie e paga penali se l'impianto non è disponibile. Può invece offrire la capacità residua sul mercato dei servizi di bilanciamento gestito da Terna, trattenendo una parte del guadagno.

La prima asta, il 30 settembre 2025, ha assegnato 10 GWh nel Centro-Sud e nelle isole. Le offerte hanno superato di oltre quattro volte la domanda e il premio medio si è fermato a 12.959 euro per MWh all'anno, circa un terzo del tetto di 37.000 euro. Per la seconda asta, con 16 GWh in palio e impianti in esercizio dal 2029, Arera ha fissato il tetto a 27.000 euro (delibera 332/2026/R/eel). Il Nord resta escluso.

Il bilancio è netto. Il Macse garantisce un ricavo certo per 15 anni, pagato da una controparte solida come Terna: per le banche è il profilo più rassicurante. Il prezzo di questa sicurezza è un guadagno contenuto, con regole uguali per tutti e non negoziabili e il rischio tecnico interamente a carico del proprietario. Vince chi riesce a costruire e gestire l'impianto con costi molto bassi.

IL TOLLING: UN CANONE AL POSTO DEL MERCATO

Con il tolling il proprietario dell'impianto, di solito un produttore indipendente, cede a un operatore di mercato, una utility o un trader, il diritto di utilizzare la batteria. Il toller decide quando caricarla e scaricarla e incassa i guadagni; in cambio paga al proprietario un canone fisso. Il rischio legato ai prezzi passa così a chi ha le competenze di trading per gestirlo. Per questo il tolling, pur essendo un accordo tra privati, non è un modello merchant: per il proprietario è un ricavo garantito da contratto.

Rispetto al Macse, la differenza principale è la libertà: durata, canone, garanzie e penali si negoziano. Il tolling è però un contratto atipico (art. 1322 c.c.), cioè non disciplinato espressamente dal codice civile. La tutela delle parti dipende quindi quasi interamente da come è scritto.

Il mercato italiano si sta muovendo in fretta, soprattutto al Nord, dove il Macse non arriva e si concentrano le operazioni più grandi. Al Sud, invece, molti impianti rimasti fuori dalle aste cercano un toller, ma gli acquirenti disponibili sono ancora pochi.

Una precisazione sul rapporto con il Macse. I due strumenti possono convivere nello stesso portafoglio, ma non sulla stessa capacità: quella aggiudicata in asta è già impegnata con Terna e non può essere ceduta una seconda volta a un toller.

IL CONTRATTO CLAUSOLA PER CLAUSOLA

Se il Macse offre una certezza già confezionata, nel tolling la certezza va costruita. Quattro punti decidono la tenuta del contratto.

Il primo è la durata. I tolling durano in genere tra sette e 10 anni, meno dei 15 del Macse. Le banche finanziano sugli anni coperti dal contratto: il periodo che resta scoperto, con il ricavo esposto al mercato, riduce il debito che il progetto può sostenere.

Il secondo è la disponibilità dell'impianto. Il proprietario garantisce che la batteria sarà utilizzabile per una certa percentuale del tempo e con certe prestazioni, e paga penali se non ci riesce.

Il terzo, il più tipico delle batterie, è l'usura. Ogni ciclo di carica e scarica consuma la batteria, e un toller libero di usarla senza limiti ne accorcia la vita a spese del proprietario. Il contratto deve fissare un numero massimo di cicli e stabilire chi paga gli interventi per mantenere negli anni la capacità promessa. Questi limiti devono coincidere con quelli della garanzia del fornitore e del contratto di manutenzione; altrimenti il proprietario si ritrova un rischio che pensava di aver ceduto.

Il quarto riguarda le regole che cambiano. Il mercato elettrico è in piena riforma e un contratto di 10 anni ne attraverserà inevitabilmente le evoluzioni. Senza una clausola che stabilisca chi ne sopporta gli effetti, l'unico rimedio sarebbe la risoluzione per eccessiva onerosità sopravvenuta (art. 1467 c.c.): uno strumento drastico, che fa cadere il contratto, poco adatto a un progetto finanziato dalle banche.

Restano poi da definire gli aspetti operativi. Va stabilito chi si interfaccia con Terna per l'energia immessa e prelevata, chi paga gli scostamenti rispetto ai programmi e chi rispetta gli obblighi di trasparenza previsti dal regolamento europeo Remit.

MERCHANT E BANCABILITÀ

Resta la strada merchant: il proprietario vende direttamente sui mercati, di solito affidandosi a un operatore specializzato pagato con una percentuale dei ricavi. Questo contratto non va confuso con il tolling, perché il rischio dei prezzi resta al proprietario. È la scelta con il potenziale di guadagno più alto e l'incertezza maggiore, destinata a crescere dal 2028 con l'entrata in esercizio della capacità Macse. Senza strumenti di copertura è difficile da finanziare con debito bancario.

Per chi finanzia, la gerarchia è chiara. Il Macse offre il flusso di ricavi più prevedibile. Il tolling è solido quanto lo è il toller che paga il canone: per questo contano le garanzie che offre, come le fideiussioni della capogruppo, e il diritto delle banche di subentrare nel contratto se il progetto va in difficoltà.

La scelta del modello dipende allora da dove si trova l'impianto, da quanto costa il capitale e da quanto rischio si è disposti a correre. Al Centro-Sud e nelle isole il Macse resta la strada principale per chi è competitivo sui costi. Al Nord il tolling è oggi lo strumento che rende finanziabili i grandi progetti. Il merchant resta un'opzione per investitori pazienti. In ogni caso, il valore si decide nella coerenza tra i contratti: tolling, fornitura, garanzie delle batterie, manutenzione e finanziamento devono dire la stessa cosa.

AL CENTRO-SUD E NELLE ISOLE IL MACSE RESTA LA STRADA PRINCIPALE PER CHI È COMPETITIVO SUI COSTI. AL NORD IL TOLLING È OGGI LO STRUMENTO CHE RENDE FINANZIABILI I GRANDI PROGETTI. IL MERCHANT RESTA UN'OPZIONE PER INVESTITORI PAZIENTI