

Il prezzo che non decidiamo più

Come l'Italia ha perso il controllo del prezzo dell'energia, e chi ci ha guadagnato

Alessio Farinella

Indice

Prefazione — Perché questo libro ti riguarda, anche se pensi di no	2
Capitolo 1 — Le Sette Sorelle e la rottura di Mattei .	8
Capitolo 2 — Accordi di lungo periodo: il prezzo bloccato	16
Capitolo 3 — Gli shock petroliferi e la nascita del potere OPEC	22
Capitolo 4 — Il Brent e Londra: nasce il prezzo di carta	26
Capitolo 5 — Come si forma oggi il prezzo alla pompa	31
Capitolo 6 — Nord Stream 2: costruito, osteggiato, sabotato	35
Capitolo 7 — La guerra in cui l'Italia non aveva voce	43
Capitolo 8 — Il GNL americano e la fine dell'industria europea	50
Capitolo 9 — Chi decide oggi cosa paghiamo	55
Capitolo 10 — Le obiezioni, trattate con onestà	59

Capitolo 11 — Cosa si potrebbe fare	66
Capitolo 12 — Il prossimo passo: cosa puoi fare tu, adesso	71
Nota sulla trasparenza nell'uso dell'intelligenza artificiale	77

Nota dell'autore

Questo libro è un saggio d'opinione basato su fatti pubblici, verificabili e citati con le rispettive fonti. Dove le ricostruzioni disponibili sono discordanti o non provate in sede giudiziaria — in particolare riguardo alla responsabilità materiale del sabotaggio dei gasdotti Nord Stream, trattata nel capitolo 6 — il testo lo segnala esplicitamente, distinguendo tra fatti accertati, dichiarazioni pubbliche documentate, e interpretazioni dell'autore. Le opinioni e le interpretazioni espresse in questo libro sono quelle dell'autore.

Prefazione — Perché questo libro ti riguarda, anche se pensi di no

«Tanto non ci possiamo fare niente»

C'è una frase che quasi tutti abbiamo pensato o detto almeno una volta, guardando il display del distributore mentre il numero saliva ancora: «tanto è così, non ci possiamo fare niente.» È una frase comprensibile — chi mai avrebbe gli strumenti, il tempo, le informazioni per mettere in discussione il prezzo del petrolio, del gas, della benzina? Sembra una legge fisica, come

la pioggia o la gravità. Sale, scende, nessuno sa bene perché, e comunque non dipende da noi.

Questo libro nasce per smontare, punto per punto, quella frase. Non perché tu, da solo, possa telefonare a Londra e far scendere il prezzo del Brent domani mattina. Ma perché quello che oggi sembra una legge di natura è, in realtà, il risultato di scelte umane precise, prese da persone con nome e cognome, in momenti storici identificabili, per ragioni che si possono ricostruire e raccontare. E le cose che sono state decise da qualcuno, in linea di principio, possono essere ridecise — se abbastanza persone capiscono cosa è successo, e cominciano a chiederne conto.

Non è sempre stato così

Nei prossimi capitoli racconteremo una storia che pochissimi italiani conoscono davvero, nonostante riguardi uno dei periodi più importanti della storia economica del nostro paese: fino agli anni “70, l’Italia — attraverso l’ENI di Enrico Mattei — riusciva a procurarsi energia attraverso accordi negoziati direttamente con i paesi produttori, con prezzi fissati per anni, sganciati dalle oscillazioni che oggi diamo per scontate. Non era un sistema perfetto, e questo libro non te lo racconterà come un’epoca dell’oro senza ombre. Ma dimostra una cosa fondamentale: un’alternativa esisteva, è esistita davvero, ed è stata smontata — pezzo dopo pezzo, decisione dopo decisione — nel corso di cinquant’anni, fino ad arrivare al sistema di

oggi, in cui il prezzo di quello che paghiamo alla pompa si decide su una piazza finanziaria a Londra, tra operatori che di petrolio non vedono mai un barile.

E poi arriveremo agli ultimi tre anni: al sabotaggio di un gasdotto nel Baltico che ha tagliato all'Europa l'accesso al gas più economico che avesse mai avuto, alla guerra energetica alla Russia decisa altrove e pagata qui, al gas americano che oggi costa alle nostre industrie fino a sei volte quello che pagano i concorrenti negli Stati Uniti. Fatti verificabili, con fonti, date, cifre — non sensazioni, non sospetti. Cose che sono realmente successe, nel mondo in cui viviamo, negli ultimi anni della nostra vita.

Perché nessuno te lo ha mai spiegato così

Se questa storia ti sembra nuova, non è perché sia irrilevante o marginale. È perché quasi nessuno ha interesse a raccontartela in questo modo, mettendo insieme tutti i pezzi. I telegiornali ti dicono che il prezzo del petrolio è salito «per le tensioni internazionali», senza mai spiegarti come funziona davvero il mercato che quel prezzo lo produce. I giornali economici, quando entrano nel dettaglio tecnico, lo fanno con un linguaggio pensato per gli addetti ai lavori, non per chi deve solo capire perché paga di più. E un giornalista che provasse a raccontare con troppa insistenza chi guadagna dalla volatilità dei prezzi energetici, chi ha davvero interesse a tenere l'Europa scollegata dal gas russo, o quali pressioni riceve un governo prima

di votare un pacchetto di sanzioni, rischia molto più facilmente di trovarsi senza contratto che di vincere un premio giornalistico. Le grandi testate vivono di pubblicità e di rapporti con le stesse aziende e gli stessi governi di cui dovrebbero raccontare le scelte: raramente si morde la mano che dà da mangiare.

Non serve immaginare un complotto organizzato in una stanza segreta per spiegare questo silenzio. Basta guardare gli incentivi: chi lavora nell'informazione ha tutto da perdere e nulla da guadagnare a spiegare con troppa chiarezza questi meccanismi. E i politici, dal canto loro, si trovano quasi sempre a gestire l'emergenza — un decreto bollette, un tetto al prezzo, un bonus energia — più che a mettere in discussione le decisioni geopolitiche prese altrove, decisioni che spesso arrivano già confezionate, dossier calati dall'alto su cui il margine di manovra reale, come vedremo nel libro, è molto più stretto di quanto la propaganda elettorale lasci credere. Nessun politico, di nessun colore, vince voti spiegando all'elettorato quanto sia debole la sovranità energetica del proprio paese. Meglio, elettoralmente, prometterne il ripristino e non spiegarne mai davvero le cause.

Il risultato è che l'opinione pubblica italiana subisce le conseguenze di queste dinamiche — le bollette che salgono, l'industria che arretra, il conto pagato senza aver mai deciso nulla — come se fossero un destino ineluttabile, invece che l'esito di scelte concrete che

si potrebbero conoscere, discutere, e in parte anche contrastare.

Perché capire non è un esercizio accademico

Qui sta il cuore di questo libro, ed è la ragione per cui vale la pena leggerlo fino in fondo invece di archiviarlo come l'ennesima lamentela sulla situazione economica: **capire come funziona un meccanismo è la preconditione per poterlo cambiare**. Finché la maggioranza delle persone crede che il prezzo dell'energia sia imperscrutabile e ingovernabile, nessuna pressione politica reale può formarsi attorno al tema — perché non si fa pressione su qualcosa che si crede imm modificabile per natura. Ma nel momento in cui un numero sufficiente di persone capisce che quel prezzo è il risultato di scelte specifiche — la finanziarizzazione dei mercati petroliferi, un embargo aggirato con una triangolazione commerciale, un gasdotto sabotato con dichiarazioni pubbliche che lo avevano preceduto — quella stessa massa di persone comincia a fare domande diverse, a votare in modo diverso, a pretendere risposte diverse.

I politici seguono l'opinione pubblica molto più spesso di quanto la guidino. Quando l'opinione pubblica si sveglia su un tema, i politici si svegliano con lei — non per virtù, ma per calcolo elettorale, che è comunque un meccanismo che funziona, se lo si sa attivare. La con-

sapevolezza diffusa è, storicamente, l'unico strumento che i cittadini comuni hanno sempre avuto per far pressione su decisioni prese sopra le loro teste. Non è un caso che chi trae vantaggio dallo status quo investa così poco nello spiegare questi meccanismi al grande pubblico: la disinformazione, in questi casi, non è quasi mai fatta di bugie esplicite, è fatta di silenzi, di semplificazioni, di argomenti lasciati a metà.

Cosa troverai in questo libro

Nei capitoli che seguono ricostruiremo, con fatti verificabili e fonti citate, l'intera parabola: da Enrico Mattei e la rottura del cartello delle Sette Sorelle, passando per la nascita del mercato finanziario del petrolio a Londra, fino al sabotaggio di Nord Stream 2 e alla crisi industriale che l'Europa sta vivendo oggi. Non troverai teorie del complotto indimostrabili spacciate per certezze — dove le fonti sono contrastanti, te lo diremo esplicitamente, distinguendo sempre tra quello che è accertato e quello che è ipotesi ragionevole. Ma troverai anche, con la stessa onestà, un argomento che i fatti sostengono con chiarezza: che il prezzo dell'energia è oggi deciso da attori — mercati finanziari, governi stranieri, cartelli di intermediazione — a cui nessun cittadino italiano ha mai dato un mandato elettorale, e che questa condizione non è inevitabile, è il risultato di una lunga sequenza di scelte reversibili.

L'ultimo capitolo di questo libro non ti lascerà con l'amaro in bocca e basta. Ti dirà, con la massima

concretezza possibile, cosa puoi fare tu — da domani, nel tuo piccolo, senza sentirti una goccia nel mare — perché il mare, in fondo, è fatto solo di gocce, e nella storia sono bastate meno persone consapevoli di quante se ne aspetti per far cambiare direzione a una corrente.

Buona lettura.

Capitolo 1 — Le Sette Sorelle e la rottura di Mattei

Bascapè, provincia di Pavia, sera del 27 ottobre 1962. Un temporale batte sulla campagna piatta della Bassa lombarda. Alle 22:57 un aereo bimotore, un Morane-Saulnier MS.760 Paris, precipita in un campo arato a poche centinaia di metri dal paese. A bordo, tre persone: il pilota Irnerio Bertuzzi, il giornalista americano William McHale, e Enrico Mattei, presidente dell'ENI — l'uomo che in dieci anni aveva trasformato un piccolo ente petrolifero decotto nel più potente strumento di politica energetica che l'Italia abbia mai avuto, e che le sette compagnie petrolifere più potenti del mondo avevano imparato a temere.

Il giorno dopo i giornali parlano di maltempo. Nei decenni successivi, un'inchiesta giudiziaria riaperta negli anni '90 dal magistrato di Pavia Vincenzo Calia farà riesaminare i pochi resti del relitto conservati, con perizie affidate a esperti indipendenti. Le analisi sui

frammenti metallici troveranno tracce compatibili con un'esplosione avvenuta a bordo prima dell'impatto — non un guasto, non un fulmine, ma un ordigno. Il fascicolo verrà archiviato nel 2003 per l'impossibilità di risalire ai responsabili: la causa tecnica accertata è l'attentato, i nomi di chi lo ha compiuto ed ordinato restano ufficialmente ignoti.

Per capire perché qualcuno potesse voler morto Enrico Mattei, bisogna tornare indietro di quindici anni, a un'Italia che usciva dalla guerra senza petrolio, senza valuta forte per comprarlo, e senza alcun potere contrattuale su chi glielo vendeva.

Il cartello

Nel 1928, nel castello scozzese di Achnacarry, i vertici delle maggiori compagnie petrolifere occidentali si erano incontrati per dividersi il mercato mondiale del greggio con un accordo mai reso pubblico, passato alla storia come «As Is Agreement»: non farsi concorrenza sui prezzi, spartirsi le quote di produzione, mantenere i prezzi ancorati al costo del petrolio texano indipendentemente da dove nel mondo venisse estratto (il cosiddetto sistema «Gulf Plus»). Da quell'accordo nacque il nucleo di quello che sarebbe diventato noto come il cartello delle **Sette Sorelle**: Anglo-Persian Oil Company (poi BP), Gulf Oil, Standard Oil of California (poi Chevron), Texaco, Standard Oil of New Jersey (poi Exxon), Standard Oil of New York (poi Mobil), Royal Dutch Shell.

Il nome «Sette Sorelle» non lo inventò un giornalista finanziario londinese: lo coniò proprio Enrico Mattei, con l'intento esplicito di denunciarle come cartello. Sette compagnie, cinque americane, una britannica, una anglo-olandese, che nel dopoguerra controllavano insieme oltre l'85% delle riserve di greggio conosciute fuori dai blocchi comunista e nordamericano — Medio Oriente, Nord Africa, Venezuela. Controllavano l'estrazione, il trasporto, la raffinazione, la distribuzione. E soprattutto controllavano il prezzo: non un prezzo di mercato nel senso che intendiamo oggi, ma un prezzo amministrato, fissato dalle stesse compagnie che estraevano il petrolio, comunicato ai paesi produttori come un dato di fatto più che negoziato con loro.

Il modello contrattuale standard, diffuso dopo l'accordo tra Aramco e Arabia Saudita del 1950, era la spartizione dei profitti al 50/50: le compagnie tenevano metà degli utili, l'altra metà andava allo stato produttore sotto forma di royalties e tasse. Sembrava equo. Non lo era, per due ragioni che ai paesi produttori — e a Mattei — non sfuggirono: primo, gli utili erano calcolati dalle stesse compagnie, sui prezzi che le stesse compagnie fissavano, con una contabilità che i governi locali non avevano gli strumenti per verificare; secondo, il 50% al paese produttore era tutto quello che otteneva — nessuna partecipazione nella proprietà del giacimento, nessuna voce in capitolo su

quanto estrarre o dove vendere, nessun trasferimento di tecnologia. Il petrolio restava sotto terra italiana, libica, iraniana, saudita — ma la decisione su tutto il resto restava a Londra, all'Aja, a Pittsburgh, a New York.

L'Italia senza greggio

L'Italia del dopoguerra non aveva nulla da offrire in questo schema, se non essere un mercato di consumo. Enrico Mattei, ex partigiano cattolico, era stato nominato nel 1945 commissario liquidatore dell'AGIP, l'ente petrolifero fondato dal fascismo, con il mandato esplicito di smantellarla: le Sette Sorelle facevano pressioni perché lo stato italiano uscisse dal settore energetico e lasciasse il mercato — enorme, in un paese da ricostruire — alle compagnie internazionali.

Mattei fece l'esatto contrario. Invece di liquidare l'AGIP la rafforzò, sfruttando la scoperta di giacimenti di metano nella Val Padana per costruire una base industriale autonoma, e nel 1953 convinse il governo De Gasperi a fondare l'ENI — Ente Nazionale Idrocarburi — con lui alla presidenza e poteri di fatto superiori a quelli di un normale ente pubblico: poteva stringere accordi internazionali, costituire società miste, muoversi con l'agilità di un'azienda privata ma con il peso politico di uno stato.

Il problema restava lo stesso: l'ENI non aveva petrolio. Le concessioni migliori in Medio Oriente erano già

tutte in mano alle Sette Sorelle, spesso bloccate per decenni con clausole capestro. A Mattei restava una sola strada per procurarsi grezzo a prezzi sostenibili: offrire ai paesi produttori un accordo migliore di quello che le Sette Sorelle erano disposte a dare.

Il modello Mattei: 75/25 e la partnership vera

Nel 1957 l'ENI firma con l'Iran uno degli accordi più importanti della storia energetica del dopoguerra. Non è un contratto di concessione come quelli delle Sette Sorelle: è una joint venture, la SIRIP (*Société Irano-Italienne des Pétroles*), partecipata al 50% dallo stato iraniano attraverso la compagnia nazionale NIOC e al 50% dall'ENI. Ma soprattutto, la spartizione degli utili non è più 50/50: è **75/25** a favore dell'Iran, calcolato dopo che l'ENI ha coperto i costi di esplorazione e sviluppo — costi che, in caso di pozzo sterile, restavano interamente a carico della compagnia italiana. Il rischio d'impresa lo prendeva Mattei; il guadagno, per tre quarti, restava al paese che possedeva la risorsa.

Non era filantropia. Era l'unico modo per un attore nuovo, senza le riserve accumulate e il potere contrattuale delle Sette Sorelle, di entrare in un mercato blindato: offrire ai produttori quello che i grandi cartelli si rifiutavano categoricamente di offrire, perché temevano — giustamente — che se un paese avesse ottenuto condizioni migliori, tutti gli altri le avrebbero

pretese. È esattamente quello che accadde: l'accordo con l'Iran fece scuola. Nei mesi e negli anni successivi Mattei negoziò intese simili o comunque ispirate allo stesso principio — maggiore quota ai produttori, joint venture invece di semplici concessioni, formazione di tecnici locali, impianti di raffinazione costruiti in loco invece che solo nei paesi consumatori — con Egitto, Marocco, Tunisia, Libia, Sudan, India.

E poi, nel 1960, il passo che le Sette Sorelle non gli perdonarono mai: un accordo di baratto con l'Unione Sovietica. Petrolio sovietico in cambio di tubi d'acciaio italiani per gasdotti, aggirando l'embargo informale che le compagnie occidentali e la NATO stessa cercavano di mantenere sulle forniture energetiche del blocco comunista verso l'Europa occidentale. In piena Guerra Fredda, un ente di stato di un paese membro della NATO che comprava greggio da Mosca e ne rivendeva i derivati sul mercato italiano a prezzi inferiori a quelli del cartello. Il messaggio implicito, per l'Italia, era semplice: l'energia costa meno se non dipendi da un solo fornitore e sei disposto a trattare con chiunque abbia da vendere quello di cui hai bisogno.

Cosa significava, per una famiglia italiana

Il risultato pratico di questa strategia — accordi bilaterali di lungo periodo, prezzo negoziato e fissato per anni, diversificazione dei fornitori — fu che per tutti

gli anni “50 e “60 l’Italia poté contare su un costo dell’energia relativamente prevedibile, sganciato dalle oscillazioni quotidiane che oggi diamo per scontate. Non esisteva un mercato spot del petrolio nel senso moderno: i prezzi si muovevano sui tempi lunghi della diplomazia e dei contratti, non sui tempi brevi delle sale operative finanziarie, semplicemente perché quelle sale operative non esistevano ancora — il petrolio non era un titolo quotato, era una merce fisica venduta da chi la estraeva a chi la trasformava, con contratti pluriennali negoziati stato a stato o azienda a stato.

Questo non significa che il prezzo fosse «giusto» in senso assoluto, né che l’Italia fosse fuori dai giochi di potere internazionali — Mattei stesso operava in un contesto di guerra fredda, decolonizzazione, interessi nazionali non sempre commendevoli. Ma significa che il prezzo era il risultato di una trattativa tra un’entità che rispondeva, almeno formalmente, al governo italiano, e i governi dei paesi produttori — non il risultato di scommesse su un future quotato a Londra da operatori che del mercato fisico del petrolio non vedono mai un barile.

Il conto

Mattei si era fatto nemici ovunque. Le Sette Sorelle lo consideravano un elemento destabilizzante che minacciava l’intera architettura di prezzi su cui basavano i loro profitti globali — se l’Iran otteneva il 75/25 dall’Italia, perché l’Arabia Saudita avrebbe dovuto

accontentarsi del 50/50 con l'Aramco? La Francia lo detestava per il sostegno, non solo commerciale ma politico, che l'ENI dava ai movimenti indipendentisti nordafricani, Algeria in testa, proprio negli anni della guerra d'Algeria — un dossier che portò i servizi segreti francesi e l'OAS, l'organizzazione paramilitare dei coloni francesi contrari all'indipendenza algerina, a considerare Mattei un bersaglio. Gli Stati Uniti guardavano con crescente insofferenza un paese NATO che comprava petrolio dai sovietici.

Nel 1970, il giornalista siciliano Mauro De Mauro, che stava raccogliendo materiale per un film su Mattei commissionato dal regista Francesco Rosi e si era spinto a indagare proprio sulle ultime ore di vita del presidente ENI in Sicilia prima del volo fatale, scomparve a Palermo. Non fu mai ritrovato. Le indagini, riaperte più volte, indicarono un possibile coinvolgimento di Cosa Nostra, ma senza mai chiarire su mandato di chi, né collegare con certezza processuale la sua scomparsa alla morte di Mattei otto anni prima.

Quello che resta, oltre sessant'anni dopo, non è una sentenza con nomi e cognomi — quella non c'è mai stata, e probabilmente non ci sarà mai. Quello che resta è un modello: un paese senza risorse proprie che per un decennio e mezzo riuscì a procurarsi energia a condizioni negoziate, con contratti pluriennali e prezzi concordati, sfidando frontalmente il cartello che allora dettava le regole del gioco globale — e un presidente di

quell'ente pubblico che morì in circostanze mai davvero chiarite, in un incidente che la scienza forense, quando finalmente le fu permesso di guardare, giudicò compatibile con un attentato.

Nei capitoli che seguono vedremo cosa accadde dopo Mattei: come il sistema dei prezzi amministrati — quello delle Sette Sorelle prima, quello dei governi negli anni dell'OPEC poi — lasciò il posto a qualcosa di completamente diverso: un prezzo deciso non più da chi il petrolio lo estrae o lo consuma, ma da chi lo scambia su una piazza finanziaria a Londra, senza mai vederlo.

Capitolo 2 — Accordi di lungo periodo: il prezzo bloccato

Nel capitolo precedente abbiamo visto perché Mattei rompe con le Sette Sorelle. In questo capitolo vediamo come funzionava, in pratica, il sistema che costruì al suo posto — perché la differenza tra «prezzo negoziato» e «prezzo di mercato» non è un dettaglio tecnico per addetti ai lavori. È la differenza tra sapere quanto costerà riscaldare casa tua l'anno prossimo, e non saperlo.

Un contratto, non una scommessa

I contratti che l'ENI firmava con i paesi produttori — Iran nel 1957, poi Egitto, Marocco, Tunisia, Libia, l'accordo di baratto con l'URSS nel 1960 — avevano

una caratteristica che oggi suona quasi aliena: fissavano condizioni valide per anni, spesso per l'intera durata della concessione (tipicamente venti o venticinque anni, con clausole di revisione periodica, non oscillazioni quotidiane). Il prezzo del greggio consegnato all'Italia non veniva ridiscusso ogni mattina in base a cosa succedeva in una sala operativa da qualche parte nel mondo, semplicemente perché quella sala operativa non esisteva: fino agli anni '80 il petrolio non era un titolo finanziario quotato su un mercato dei future accessibile a chiunque avesse un conto di trading. Era una merce fisica, e il suo prezzo — il cosiddetto «posted price», il prezzo ufficialmente dichiarato — veniva fissato dalle compagnie o negoziato tra le parti, e restava quello finché non veniva rinegoziato, di solito su base annuale o pluriennale.

Questo non vuol dire che il prezzo del petrolio fosse fermo nel tempo — cambiava, e anche in modo significativo, specie dopo il 1973. Vuol dire che cambiava sui tempi delle decisioni politiche ed economiche, non sui tempi dei bot di trading algoritmico. Un governo italiano che doveva pianificare il bilancio dello stato, un'industria che doveva calcolare i costi di produzione per l'anno successivo, una famiglia che doveva decidere se comprare la prima automobile: tutti potevano fare questi calcoli su un dato — il prezzo dell'energia — che restava fermo abbastanza a lungo da essere un dato, appunto, e non una variabile impazzita.

Come arrivava il petrolio in Italia

Il meccanismo concreto era questo. L'ENI, attraverso le joint venture come la SIRIP in Iran, otteneva diritti di estrazione su quote di greggio a condizioni contrattualmente fissate — non comprava sul mercato aperto, produceva (in compartecipazione) direttamente. Quel greggio veniva trasportato con la flotta petroliera che l'ENI stessa si era costruita, raffinato negli impianti italiani — Gela, Sannazzaro, Livorno, Porto Marghera — e distribuito attraverso la rete di stazioni di servizio a marchio AGIP, che nel giro di pochi anni divenne capillare in tutto il paese, riconoscibile dal celebre cane a sei zampe disegnato nel 1952.

L'intera filiera, dall'estrazione alla pompa, era sotto un unico controllo strategico italiano. Questo non significava assenza di costi o di rischio — Mattei si accollava personalmente il rischio di esplorazione, come abbiamo visto, e non tutti i pozzi trovavano greggio — ma significava che le decisioni chiave (quanto pagare al paese produttore, quanto investire in raffinazione, come fissare il prezzo alla pompa) venivano prese da un'entità che rispondeva, sia pure imperfettamente, al governo e al parlamento italiano. Non da un cartello estero, non da un mercato finanziario a Londra o New York.

Il prezzo come strumento di politica industriale

C'è un aspetto che i libri di storia economica trattano spesso solo di sfuggita, ma che per il tema di questo libro è centrale: un prezzo dell'energia stabile e prevedibile non era solo comodo per le famiglie. Era una leva di politica industriale. Il miracolo economico italiano degli anni "50 e "60 — la crescita della Fiat, della siderurgia, della chimica, dell'elettrodomestico — si costruì anche su questa base: un costo dell'energia calcolabile su orizzonti pluriennali permetteva alle imprese di pianificare investimenti pesanti (un altoforno, una linea di produzione, una flotta di trasporto) sapendo con ragionevole certezza quale sarebbe stato uno dei costi fissi più rilevanti del loro bilancio.

Confrontate questo con la situazione di un'azienda manifatturiera italiana oggi, che deve fare i conti con un prezzo del gas che può raddoppiare in sei mesi per ragioni che non hanno nulla a che fare con la sua produttività, i suoi investimenti, o la domanda dei suoi prodotti — ma con quello che succede sui mercati finanziari di Amsterdam o Londra, con le tensioni geopolitiche in un altro continente, con le decisioni di fondi speculativi che scommettono sul prezzo del gas senza mai comprarne un metro cubo. Torneremo su questo con i numeri nei capitoli successivi. Per ora basti fissare il contrasto: un sistema in cui il prezzo era una variabile controllata dalla politica industriale

nazionale, contro un sistema in cui il prezzo è un output di un mercato finanziario globale su cui nessun governo italiano ha più alcuna leva diretta.

I limiti del sistema — onestà, non nostalgia

Sarebbe disonesto raccontare questa fase come un'epoca dell'oro senza ombre. Il sistema Mattei aveva costi e limiti reali. Primo: dipendeva dalla capacità negoziale e dal carisma di una singola figura, e infatti dopo la sua morte l'ENI perse gran parte di quella spinta aggressiva — i successori di Mattei non ebbero né lo stesso mandato politico né la stessa propensione al rischio diplomatico. Secondo: gli accordi bilaterali, per quanto più equi di quelli delle Sette Sorelle, restavano comunque negoziati tra stati con potere ineguale, e non sempre andarono a vantaggio delle popolazioni locali dei paesi produttori quanto avrebbero dovuto — il petrolio libico o iraniano arricchì spesso più le classi dirigenti che i cittadini. Terzo: il modello richiedeva rapporti diplomatici stabili con i paesi fornitori, il che rendeva l'Italia vulnerabile a crisi politiche locali (colpi di stato, rivoluzioni, nazionalizzazioni) più di quanto un mercato diversificato e liquido — in teoria — dovrebbe essere.

Questi limiti sono reali e vanno detti, perché altrimenti il libro perderebbe credibilità proprio nel momento in cui deve convincere chi legge di un punto molto più

semplice: la sostituzione di quel sistema imperfetto ma comprensibile e in parte controllabile, con un sistema di prezzi finanziari globali completamente fuori dal controllo di qualunque governo italiano, non ha risolto quei limiti. Ne ha semplicemente creati altri, spostando il potere di decisione ancora più lontano dai cittadini che quel prezzo lo pagano ogni giorno al distributore.

La crepa che si allarga

Negli anni ‘60 il sistema dei prezzi amministrati — sia quello delle Sette Sorelle sia, su scala minore, quello degli accordi bilaterali come quelli italiani — cominciò a mostrare crepe strutturali. I paesi produttori, sempre più consapevoli del proprio potere contrattuale reale (il mondo industrializzato aveva una fame di petrolio che cresceva ogni anno, e le riserve erano concentrate in poche mani), iniziarono a coordinarsi tra loro invece che negoziare separatamente con ciascuna compagnia o ciascun paese consumatore. Nel settembre 1960, a Baghdad, cinque paesi — Iran, Iraq, Kuwait, Arabia Saudita e Venezuela — fondarono l’OPEC, l’Organizzazione dei Paesi Esportatori di Petrolio.

Per un decennio l’OPEC restò relativamente defilata, un coordinamento tecnico più che una forza geopolitica. Poi arrivò il 1973, e tutto quello che il mondo industrializzato dava per scontato sul prezzo dell’energia saltò in un colpo solo. È lì che inizia la storia del prossimo capitolo — e il primo passo verso il sistema

finanziario che oggi decide cosa paghiamo al distributore.

Capitolo 3 — Gli shock petroliferi e la nascita del potere OPEC

La fine dell'ancora

Per capire cosa successe nel 1973 bisogna fare un passo indietro di due anni, al 15 agosto 1971, quando il presidente americano Richard Nixon annunciò in un discorso televisivo la sospensione della convertibilità del dollaro in oro. Da Bretton Woods in poi, dal 1944, il sistema monetario internazionale si era retto su un'ancora fisica: il dollaro valeva un tot di oro, e le altre valute valevano un tot di dollari. Il «Nixon Shock» tagliò quell'ancora. Da quel momento il valore delle monete — e con esse, gradualmente, il valore di tutto quello che si scambiava sui mercati internazionali, petrolio compreso — cominciò a fluttuare secondo logiche di mercato, non più secondo un parametro fisso deciso a tavolino.

Il petrolio, in quegli anni, era ancora prezzato secondo il vecchio sistema dei «posted price» ereditato dalle Sette Sorelle: valori bassi, stabili da anni, espressi in dollari che però nel frattempo avevano perso potere d'acquisto per via dell'inflazione americana. I paesi produttori si trovarono a vendere una risorsa non rinnovabile a un prezzo fissato tempo prima, incassando

una valuta che valeva sempre meno. La tensione covava già, indipendentemente da quello che sarebbe successo in Medio Oriente.

Ottobre 1973

Il 6 ottobre 1973 Egitto e Siria attaccano Israele nel giorno dello Yom Kippur, dando inizio alla quarta guerra arabo-israeliana. Gli Stati Uniti, insieme ad altri paesi occidentali, forniscono sostegno militare a Israele. In risposta, l'OAPEC — l'organizzazione dei paesi arabi esportatori di petrolio, un sottoinsieme dell'OPEC — dichiara un embargo petrolifero contro gli Stati Uniti, i Paesi Bassi e altri paesi ritenuti filo-israeliani, e allo stesso tempo l'OPEC nel suo complesso decide di usare per la prima volta in modo coordinato la leva del prezzo: nell'arco di pochi mesi il prezzo del greggio passa da circa 3 dollari al barile a oltre 12 dollari. Una quadruplicazione.

Per il mondo industrializzato è uno shock nel senso più letterale del termine: codici di razionamento della benzina, domeniche a piedi imposte per legge in diversi paesi europei — l'Italia compresa —, l'inflazione che si impenna, un decennio di stagflazione che seguirà. Ma il dato che qui interessa di più è un altro: per la prima volta nella storia moderna, un gruppo di paesi produttori dimostra concretamente di poter dettare il prezzo del petrolio non attraverso trattative bilaterali con le singole compagnie o i singoli paesi consumatori — il modello Mattei, per intenderci — ma attraverso

un'azione coordinata e simultanea su scala globale. Il potere di prezzo, fino a quel momento saldamente nelle mani delle compagnie occidentali, si sposta bruscamente verso i produttori.

Il petrodollaro

Gli Stati Uniti reagiscono a questo spostamento di potere con una mossa diplomatica che avrà conseguenze durature quanto lo shock stesso. Tra il 1974 e il 1975 Washington negozia con l'Arabia Saudita — il più importante produttore OPEC — un accordo informale che passerà alla storia come sistema del «petrodollaro»: Riad accetta di vendere il proprio petrolio esclusivamente in dollari americani, e di reinvestire una quota rilevante dei proventi in titoli del debito pubblico statunitense; in cambio ottiene protezione militare e politica dagli Stati Uniti. Nel giro di pochi anni l'intero mercato mondiale del greggio — non solo quello saudita — si standardizza sulla fatturazione in dollari.

L'effetto pratico per un paese come l'Italia, che il petrolio deve comprarlo e non lo produce, è che da quel momento il costo dell'energia importata dipende da due variabili che si moltiplicano tra loro: quanto costa il barile in dollari, e quanto vale il dollaro rispetto alla lira (poi all'euro). Un'ulteriore fonte di variabilità che non esisteva, o esisteva in forma molto più contenuta, nel sistema dei contratti pluriennali negoziati direttamente.

Il secondo shock

Nel 1979 la rivoluzione iraniana rovescia lo Scià e porta al potere la Repubblica Islamica di Khomeini. La produzione petrolifera iraniana crolla per il caos politico interno, e i mercati — già nervosi — reagiscono con un nuovo, violento rialzo dei prezzi: dai circa 13 dollari al barile di inizio 1979 si arriva a superare i 35-40 dollari nel 1980, complice anche lo scoppio della guerra Iran-Iraq. È il secondo shock petrolifero in meno di un decennio.

Due shock in sette anni insegnano al mondo industrializzato una lezione che orienterà le scelte di politica energetica ed economica per i vent'anni successivi: il petrolio è un'arma geopolitica, la dipendenza da pochi fornitori concentrati in un'area instabile è un rischio strategico, e serve un modo per «gestire» quel rischio che non dipenda dalla buona volontà diplomatica di un singolo paese produttore o dalla capacità negoziale di un singolo ente come l'ENI di Mattei.

La risposta che il sistema finanziario anglosassone elabora a questo problema non è tornare a rafforzare gli accordi bilaterali di lungo periodo — al contrario. È l'esatto opposto: se il rischio geopolitico rende inaffidabile qualsiasi prezzo fissato per contratto pluriennale, allora la soluzione è creare uno strumento finanziario che permetta a chi compra e chi vende petrolio di «coprirsi» (to hedge, in gergo) dalle oscillazioni di prezzo comprando e vendendo non il petrolio

fisico, ma contratti future su quel petrolio. Nasce così, nel decennio successivo, il mercato che ancora oggi determina cosa paghiamo al distributore: il mercato del Brent, quotato a Londra. Ne parliamo nel prossimo capitolo.

Capitolo 4 — Il Brent e Londra: nasce il prezzo di carta

Un giacimento nel Mare del Nord diventa un'unità di misura globale

Negli anni "70, mentre l'OPEC dimostrava al mondo cosa significava controllare il rubinetto del petrolio, la Gran Bretagna scopriva di avere un asso nella manica: i giacimenti del Mare del Nord, tra cui uno battezzato Brent (dal nome di un'oca selvatica, secondo la convenzione Shell/Esso di usare nomi di uccelli per i giacimenti britannici). Il petrolio del Mare del Nord aveva due vantaggi enormi agli occhi del mondo industrializzato: non veniva dal Golfo Persico, e non era soggetto alle decisioni di un cartello di stati produttori che nel 1973 avevano appena mostrato i denti.

Ma il vero cambiamento non fu la scoperta del giacimento in sé. Fu la decisione, maturata nel corso degli anni "80, di trasformare quel petrolio fisico in uno strumento finanziario negoziabile su un mercato aperto. Nel 1980 nasce a Londra l'International Petroleum Exchange (IPE), che diventerà poi ICE Futures Europe

dopo l'acquisizione da parte dell'americana Intercontinental Exchange nel 2001. Lì, a partire dalla metà degli anni '80, comincia a essere quotato un contratto future sul greggio Brent — non un carico di petrolio che arriva fisicamente a un acquirente, ma una promessa di consegna a un prezzo e una data stabiliti, che chiunque abbia un conto di trading può comprare, vendere, rivendere prima ancora della scadenza, senza mai avere alcuna intenzione di ricevere un solo barile.

Da benchmark regionale a prezzo del mondo

Il Brent — insieme ad altri tre giacimenti del Mare del Nord che nel tempo sono stati aggregati nello stesso paniere di riferimento (Forties, Oseberg, Ekofisk, da cui l'acronimo «BFOE» usato dagli operatori) — diventa nel giro di pochi anni il benchmark di riferimento non solo per il petrolio europeo, ma per la maggior parte del petrolio scambiato nel mondo, incluso greggio che con il Mare del Nord non ha nulla a che fare: il petrolio nigeriano, quello del Golfo Persico destinato all'Europa, perfino quote di greggio russo prima delle sanzioni venivano spesso prezzate «a sconto» o «a premio» rispetto al Brent — cioè: prendi il prezzo del Brent quel giorno, e aggiungi o sottrai un differenziale. Il Brent è diventato, in altre parole, l'unità di misura universale con cui si esprime il valore del petrolio, indipendentemente da dove viene estratto quel petrolio specifico.

Il paradosso che sta al cuore di questo capitolo è il seguente: la produzione fisica dei giacimenti del Mare del Nord che danno il nome al benchmark è calata drasticamente rispetto al picco degli anni “80 — i pozzi si sono progressivamente esauriti, come capita a qualunque giacimento maturo — mentre il volume di contratti finanziari che si limitano a *referenziare* il prezzo Brent, senza mai comportare la consegna di un barile fisico (future, opzioni, contratti differenziali, swap), è cresciuto a dismisura. Secondo diverse analisi di settore, oggi il Brent viene usato per determinare il prezzo di una quota che si stima attorno ai due terzi del petrolio scambiato internazionalmente nel mondo — un’influenza enorme per un giacimento la cui produzione fisica rappresenta ormai una frazione minuscola dell’offerta mondiale.

Cosa significa «prezzo di carta»

Qui sta il cuore del problema che questo libro vuole raccontare. Nel sistema Mattei, il prezzo del petrolio che arrivava in Italia era il risultato di una trattativa tra un ente pubblico italiano e un governo produttore, su quantità fisiche di greggio realmente destinate ad arrivare nelle raffinerie italiane. Nel sistema Brent, il prezzo che determina quanto costerà il pieno di benzina la settimana prossima è il risultato di milioni di transazioni finanziarie quotidiane fatte da fondi di investimento, banche d'affari, trader algoritmici, hedge fund speculativi — la stragrande maggioranza

dei quali non ha alcun interesse a possedere un litro di petrolio, e scommette esclusivamente sulla direzione in cui si muoverà il prezzo nelle prossime ore, nei prossimi giorni, nelle prossime settimane.

Questo non significa che il prezzo «di carta» sia arbitrario o scollegato dalla realtà fisica — se la domanda o l'offerta reale di petrolio cambiano in modo significativo, il prezzo dei future si muove di conseguenza, perché altrimenti chi vende o compra fisicamente petrolio arbitraggerebbe la differenza. Ma significa che tra il momento in cui cambia qualcosa nella realtà fisica (una raffineria che si ferma, una nave che non parte, una sanzione che entra in vigore) e il prezzo che vediamo al distributore, si è inserito uno strato enorme di attività puramente finanziaria che amplifica, anticipa, a volte esagera, e comunque introduce una volatilità che nel sistema dei contratti pluriennali semplicemente non esisteva. Un timore, un rumor, una dichiarazione di un funzionario, un tweet: tutto questo oggi può spostare il prezzo del petrolio nel giro di minuti, molto prima che qualunque cosa sia realmente cambiata nella produzione o nel consumo fisico di greggio nel mondo.

Chi ci guadagna dalla volatilità

Ed è qui che va detta la cosa più scomoda, quella che il pamphlet di questo libro non vuole edulcorare: la volatilità non è un difetto del sistema finanziario del petrolio. È la sua fonte di profitto. Un mercato che si muove

poco, in modo prevedibile, su tempi lunghi — come era in larga parte il sistema dei prezzi amministrati o dei contratti bilaterali — offre pochissime opportunità di guadagno a chi specula. Un mercato che oscilla del 3%, del 5%, del 10% in una settimana, offre invece enormi opportunità di arbitraggio e di scommessa a chi ha gli strumenti, i capitali e l'informazione per muoversi più in fretta degli altri. Le banche d'affari che fanno da market maker sui contratti Brent, i grandi fondi di trading di materie prime, le società di trading come Vitol, Glencore, Trafigura — che negli ultimi vent'anni hanno realizzato utili miliardari proprio nei periodi di massima turbolenza dei prezzi energetici — non hanno interesse a un mercato stabile. Hanno interesse a un mercato che si muove, perché è dal movimento che estraggono valore, non dalla merce in sé.

Non è un complotto nel senso di una cospirazione segreta e coordinata: è semplicemente l'architettura strutturale di un sistema che, negli anni "80, sostituì i contratti fisici pluriennali con un mercato finanziario aperto, aprendo la porta a chiunque volesse scommettere sul prezzo di una materia prima essenziale per la vita quotidiana di miliardi di persone. Il risultato, quarant'anni dopo, è quello che vediamo ogni giorno sul cartello del distributore: un numero che sale e scende non perché sia cambiato qualcosa nella nostra vita, ma perché qualcuno, da qualche parte, ha deciso che quel

numero doveva muoversi — e ha i mezzi finanziari per farlo muovere davvero.

Nel prossimo capitolo vediamo come tutto questo si traduce, voce per voce, in quello che paghiamo davvero quando facciamo il pieno in Italia oggi — e quanto di quel prezzo è davvero «il mercato», e quanto invece è scelta politica interna.

Capitolo 5 — Come si forma oggi il prezzo alla pompa

Scomporre il numero sul cartello

Quando ci si ferma al distributore e si guarda il prezzo esposto — diciamo, per fare un esempio tondo, 1,80 euro al litro di benzina — verrebbe naturale pensare che quella cifra rappresenti soprattutto il costo del petrolio. È il pregiudizio più diffuso, ed è anche quello che rende più difficile per un cittadino capire davvero contro cosa si sta arrabbiando quando il prezzo sale. La realtà, numeri alla mano, è diversa e per certi versi spiazzante.

In Italia, sulla benzina, le **accise pesano per circa il 38%** del prezzo finale. A questo si aggiunge l'**IVA al 18%**, calcolata — ed è un dettaglio che vale la pena sottolineare perché è raramente spiegato — non solo sul prezzo industriale del carburante, ma anche sulle accise stesse: si paga cioè una tassa sopra un'altra tassa. Sommando le due voci, **il 56% del prezzo della**

benzina che paghiamo alla pompa è tassazione italiana. Sul diesel il conto è simile ma leggermente inferiore: accise al 35%, più il consueto 18% di IVA, per un totale del **53%**.

Dal 1° gennaio 2026, per effetto della manovra di bilancio, le accise su benzina e gasolio sono state allineate a un valore identico di 672,90 euro per mille litri — una scelta politica che ha fatto scendere leggermente il costo fiscale della benzina (circa 4,94 centesimi al litro in meno) e salire quello del diesel della stessa cifra. L'Italia, va detto senza sconti, detiene il record europeo per l'imposta più alta sul gasolio, superiore a quella di Francia e Germania.

Cosa resta per «il mercato»

Se più della metà del prezzo alla pompa è tassazione decisa a Roma, quello che resta — grosso modo il 44% sulla benzina, il 47% sul diesel — si divide tra il costo del greggio (quotato, come abbiamo visto, sul Brent di Londra), il margine di raffinazione, i costi di trasporto e stoccaggio, e il margine di distribuzione del gestore dell'impianto. È in questa fetta, non nell'intero prezzo, che si riflettono le oscillazioni del mercato finanziario di cui abbiamo parlato nel capitolo precedente.

Questo è un punto che il libro deve trattare con onestà, anche a costo di indebolire in apparenza la propria tesi: la componente speculativa e finanziaria non spiega la metà del conto che paghiamo — spiega

la sua *volatilità*, cioè il motivo per cui quella fetta residua può muoversi del 10-15% in poche settimane. Le accise, fisse in valore assoluto per litro, non oscillano affatto: restano identiche sia che il petrolio salga sia che scenda. Il che significa, paradossalmente, che in percentuale sul prezzo finale il peso della tassazione *aumenta* quando il prezzo del greggio scende, e si comprime quando il greggio sale — ma in valore assoluto, il conto per lo stato resta lo stesso indipendentemente da cosa succede sui mercati internazionali.

L'asimmetria che tutti notano

C'è un fenomeno che milioni di automobilisti italiani hanno osservato empiricamente per anni, prima ancora che qualche economista lo mettesse nero su bianco: il prezzo alla pompa sembra salire in fretta quando il petrolio sale, e scendere lentamente quando il petrolio scende. Il fenomeno ha perfino un nome nella letteratura economica anglosassone — «rockets and feathers», razzi e piume: il prezzo sale come un razzo e scende come una piuma. Le spiegazioni tecniche proposte nel tempo includono i tempi di rinnovo delle scorte nei distributori (che vendono ancora carburante acquistato a un prezzo precedente, e quindi non hanno fretta di abbassare il prezzo esposto finché non hanno smaltito lo stock più caro), l'asimmetria informativa tra i pochi grandi player della raffinazione e distribuzione e i milioni di consumatori finali, e — inevitabil-

mente — margini di profitto che si comprimono più lentamente in discesa di quanto si espandano in salita.

Non serve scomodare teorie del complotto per notare che questa asimmetria, per quanto in parte spiegabile con meccanismi tecnici legittimi, produce comunque un risultato prevedibile: il consumatore finale sperimenta sistematicamente il peggio di entrambi i mondi. Quando il Brent sale per una tensione geopolitica dall'altra parte del pianeta, lo sente sul portafoglio in pochi giorni. Quando quella tensione rientra, il sollievo al distributore arriva con settimane di ritardo, se arriva.

Il confronto che conta

Torniamo, per chiudere il capitolo, al confronto che è il cuore di questo libro. Nel sistema dei contratti pluriennali dell'era Mattei, il prezzo dell'energia era imprevedibile forse in termini assoluti su orizzonti decennali — dipendeva da rinegoziazioni, crisi diplomatiche, evoluzioni geopolitiche — ma era stabile e calcolabile su orizzonti brevi e medi: un anno, due anni, la durata di un contratto. Una famiglia, un'impresa, uno stato potevano pianificare su quella base.

Nel sistema attuale, la componente fiscale è totalmente prevedibile — è una scelta politica interna, non oscilla — ma la componente di mercato, quella legata al Brent e alla sua finanziarizzazione, può muoversi in modo brusco e improvviso per ragioni che nulla hanno

a che fare con l'Italia, con i suoi consumi, con la sua economia reale. Abbiamo sostituito un sistema con un tipo di incertezza (diplomatica, di lungo periodo) con un sistema che ne ha un altro tipo (finanziaria, di brevissimo periodo) — e nel farlo, come vedremo nei prossimi capitoli, abbiamo anche perso quasi ogni voce in capitolo sulle grandi decisioni geopolitiche che quella componente di mercato la muovono davvero. Il caso più clamoroso, e più recente, è quello a cui dedichiamo il prossimo capitolo: il sabotaggio del gasdotto Nord Stream 2, e la guerra energetica alla Russia in cui l'Italia si è trovata trascinata senza mai essere stata davvero interpellata.

Capitolo 6 — Nord Stream 2: costruito, osteggiato, sabotato

Un gasdotto, due proprietari, un obiettivo dichiarato

Nord Stream 2 era un raddoppio del gasdotto Nord Stream 1, già in funzione dal 2011: due tubi paralleli sul fondo del Mar Baltico, capaci insieme di portare fino a 110 miliardi di metri cubi di gas naturale russo direttamente in Germania, bypassando i paesi di transito tradizionali — Ucraina, Polonia, Bielorussia — che fino ad allora incassavano diritti di transito e conservavano, con questo, una leva politica sulle forniture energetiche verso l'Europa occidentale. Completato

fisicamente nel settembre 2021 dopo anni di lavori e di opposizione internazionale, non era mai entrato in funzione commerciale: la certificazione tedesca necessaria all'avvio fu sospesa dal governo Scholz il 22 febbraio 2022, due giorni prima dell'invasione russa dell'Ucraina.

Fin dal suo concepimento, Nord Stream 2 aveva incontrato un'opposizione durissima e mai nascosta da parte di Washington — un dato che va detto con chiarezza prima di arrivare al sabotaggio, perché è la premessa senza cui il resto della vicenda non si capisce. Gli Stati Uniti avevano introdotto sanzioni specifiche contro le società coinvolte nella costruzione del gasdotto già durante l'amministrazione Trump, nel 2019 e nel 2020, per poi proseguire — sia pure con qualche ambiguità iniziale — anche sotto l'amministrazione Biden. Le ragioni dichiarate ufficialmente erano la sicurezza energetica europea e il rischio di dipendenza eccessiva dalla Russia; le ragioni commerciali sottotraccia, ampiamente discusse nella stampa economica internazionale ben prima del 2022, riguardavano il fatto che un'Europa meno dipendente dal gas via tubo russo era un'Europa più aperta a importare gas naturale liquefatto (GNL) americano — un mercato in pieno sviluppo per gli Stati Uniti, diventati esportatori netti di gas proprio in quegli anni grazie al boom dello shale.

La cronologia delle dichiarazioni

Ed è qui che, prima di arrivare al sabotaggio vero e proprio, vale la pena mettere in fila tre dichiarazioni pubbliche — non illazioni, non fonti anonime, ma parole dette davanti a telecamere o messe a verbale in audizioni parlamentari — che da sole raccontano più di qualunque teoria.

27 gennaio 2022, quasi un mese prima dell'invasione: Victoria Nuland, allora sottosegretaria di Stato per gli affari politici, dichiara davanti al Senato americano che «se la Russia invade l'Ucraina, in un modo o nell'altro, Nord Stream 2 non andrà avanti» — una posizione più netta di quella che lo stesso governo tedesco, proprietario di fatto del progetto insieme a Gazprom, si era sentito di esprimere pubblicamente fino a quel momento.

7 febbraio 2022, diciassette giorni prima dell'invasione: il presidente Joe Biden, in conferenza stampa alla Casa Bianca accanto al cancelliere tedesco Olaf Scholz, promette: «Se la Russia invade — e questo significa carri armati o truppe che attraversano di nuovo il confine dell'Ucraina — allora non ci sarà più un Nord Stream 2. Vi metteremo fine.» Un giornalista gli chiede come intenda farlo, dato che il gasdotto non è sotto il controllo degli Stati Uniti. Biden non entra nei dettagli: «Vi prometto che saremo in grado di farlo.»

26 settembre 2022: una serie di esplosioni sottomarine danneggia irrimediabilmente tre dei quattro tubi dei gasdotti Nord Stream 1 e 2 nel Baltico, al largo dell'isola danese di Bornholm. Nessuno stato rivendica l'attacco. Nessun governo viene formalmente accusato in sede internazionale.

26 gennaio 2023, quattro mesi dopo il sabotaggio: di nuovo Nuland, di nuovo davanti al Senato, questa volta rispondendo al senatore Ted Cruz — che nel gennaio 2022 aveva usato l'espressione «un ammasso di metallo sul fondo del mare» per descrivere cosa avrebbe voluto che diventasse Nord Stream 2. Nuland risponde: «Senatore Cruz, come lei, io sono — e credo lo sia anche l'amministrazione — molto soddisfatta di sapere che Nord Stream 2 è ora... un ammasso di metallo sul fondo del mare.»

Va sottolineato con precisione, perché è il dettaglio che rende questa sequenza significativa: la frase di Nuland del gennaio 2023 non è una previsione, è un commento a fatto già avvenuto. Un'alta funzionaria del Dipartimento di Stato americano descrive come motivo di soddisfazione la distruzione di un'infrastruttura energetica multimiliardaria appartenente, almeno in parte, a un paese alleato NATO — la Germania.

Le versioni sul tavolo

Sul chi abbia materialmente compiuto il sabotaggio, a distanza di anni, non esiste una verità giudiziaria

definitiva. Vanno messe sul tavolo tutte le principali ricostruzioni circolate, con l'onestà di dire cosa è verificabile e cosa no.

La tesi di Seymour Hersh. Nel febbraio 2023 il giornalista investigativo americano Seymour Hersh — premio Pulitzer, autore di alcune delle inchieste più importanti della storia del giornalismo statunitense, dal massacro di My Lai in Vietnam agli abusi di Abu Ghraib — pubblica un lungo resoconto secondo cui sarebbero stati sommozzatori della Marina militare statunitense, nell'ambito di un'operazione autorizzata direttamente dalla Casa Bianca, a piazzare gli esplosivi durante un'esercitazione NATO nel Baltico (BALTOPS 22) nel giugno 2022, con il supporto logistico della Norvegia. L'inchiesta si basa su un'unica fonte anonima, non verificabile indipendentemente, e la Casa Bianca l'ha bollata categoricamente come «totalmente falsa».

Il filone investigativo tedesco. Le uniche indagini che hanno prodotto, ad oggi, nomi concreti e mandati d'arresto sono quelle condotte dalla procura federale tedesca. Ricostruiscono un commando di sei-sette persone, tra cui diversi cittadini ucraini, che avrebbe noleggiato uno yacht — la «Andromeda» — salpato dal porto tedesco di Rostock nel settembre 2022 per piazzare gli ordigni. Nel 2024 la Germania ha emesso un mandato d'arresto europeo per un istruttore di sub

ucraino identificato come possibile membro del comando.

L'ipotesi dell'operazione «canaglia». Diverse ricostruzioni giornalistiche successive — tra cui inchieste del Wall Street Journal e del New York Times — hanno suggerito che l'operazione, pur eseguita da cittadini ucraini, potrebbe essere stata pianificata da un gruppo che agiva senza il via libera diretto del presidente Zelensky, forse addirittura all'insaputa dei vertici ucraini o in aperto contrasto con essi, e che i governi occidentali che ne vennero informati per tempo scelsero di non intervenire per fermarla.

Cosa è certo, cosa non lo è

Quello che possiamo dire con certezza, mettendo insieme tutte le ricostruzioni: nessuna pista seria e credibile porta alla Russia. È un'osservazione che dovrebbe far riflettere chi, nei primi giorni dopo il sabotaggio, ha provato a suggerire un «autosabotaggio» russo: Mosca possedeva quote di Nord Stream 1 e 2, incassava dai flussi di gas anche quando ridotti, e aveva in teoria tutto l'interesse a mantenere quell'infrastruttura funzionante come leva negoziale futura sull'Europa, non a distruggerla in modo irreversibile. Ogni pista realmente investigata — quella di Hersh, quella tedesca, quella dell'operazione canaglia — porta invece dentro la sfera di alleati o comunque di attori collocati nel campo occidentale o filo-ucraino.

Quello che non è certo, e probabilmente non lo sarà mai in sede giudiziaria, è la catena di comando esatta: se l'ordine sia partito da Washington come sostiene Hersh, se sia stata un'iniziativa ucraina autonoma tollerata da chi ne era al corrente, o una combinazione delle due cose.

L'argomento che conta davvero: cui bono

È a questo punto che il libro fa una scelta esplicita, ed è giusto dichiararla come tale: sul «chi ha fisicamente piazzato gli esplosivi» non prendiamo posizione tra le ricostruzioni concorrenti, perché nessuna delle due è stata provata in un'aula di tribunale. Ma la domanda più utile, quella che la logica investigativa insegna a porsi quando le prove dirette scarseggiano, non è solo «chi lo ha fatto materialmente» — è **chi aveva il movente, chi aveva i mezzi, e soprattutto chi ha incassato il risultato strategico.**

E su questo, i fatti pubblici e verificabili — non le illazioni — parlano abbastanza chiaro. Gli Stati Uniti si erano opposti a Nord Stream 2 fin dalla sua concezione, per ragioni dichiarate esplicitamente da funzionari di alto livello, in sedi ufficiali, mesi prima che una sola tanica di esplosivo venisse piazzata. Il presidente americano aveva promesso pubblicamente, davanti alle telecamere, che il gasdotto avrebbe smesso di esistere in caso di invasione — un impegno che a un osservatore attento, nel 2022, sarebbe suonato singolare per la sua precisione, dato che gli Stati Uniti non avevano

alcun controllo legale diretto su un'infrastruttura di proprietà russo-tedesca. Nessuno stato ha mai rivendicato l'attacco, ma anche nessuno stato occidentale ha condotto un'inchiesta pubblica seria e trasparente per identificare e sanzionare i responsabili con la stessa energia con cui si è, ad esempio, risposto ad altri attacchi a infrastrutture critiche in Europa. E il risultato finale — un'Europa, e in particolare la Germania, definitivamente e irreversibilmente scollegata dal gas russo via tubo, costretta a rivolgersi al mercato spot globale e in particolare al GNL americano — coincide esattamente con l'obiettivo strategico che Washington perseguiva apertamente da anni.

Difficile, davanti a questa sequenza, sostenere con credibilità che gli Stati Uniti «non sapessero» o «non avessero approvato» un'operazione che serviva così precisamente e così tempestivamente i loro interessi dichiarati. È molto più plausibile — anche senza poter scrivere una sentenza — che Washington fosse informata, che abbia quantomeno dato il proprio assenso implicito, se non la regia diretta. In Europa, del resto, difficilmente accade qualcosa di questa portata strategica senza che gli Stati Uniti lo sappiano, lo avallino, o lo abbiano essi stessi commissionato: è una regola non scritta della politica di sicurezza del continente dal dopoguerra a oggi, e il caso Nord Stream ne è semmai la conferma più clamorosa e recente, non l'eccezione.

Il conto per l'Europa, non per chi ha deciso

Quello che è fuori discussione, in ogni caso, è chi ha pagato il conto economico di questa vicenda: non chi ha deciso, non chi ne ha tratto vantaggio strategico, ma le famiglie e le imprese europee, tedesche in testa, che si sono trovate da un giorno all'altro senza la fonte di gas più economica su cui avevano costruito decenni di competitività industriale. Nel prossimo capitolo vediamo come l'Italia — che con Nord Stream 2 non aveva alcun collegamento diretto, non essendo tra i paesi destinatari del gasdotto — si sia comunque trovata trascinata nelle conseguenze economiche di una guerra energetica decisa altrove, senza mai essere stata realmente interpellata.

Capitolo 7 — La guerra in cui l'Italia non aveva voce

Decisioni prese altrove

Le sanzioni contro la Russia, introdotte a ondate successive a partire dal 24 febbraio 2022, sono formalmente decisioni dell'Unione Europea, che richiedono l'unanimità dei 27 stati membri. In teoria, quindi, l'Italia avrebbe potuto porre il veto su qualunque pacchetto sanzionatorio non condiviso. In pratica, la pressione politica e diplomatica — dentro la cornice NATO, dentro il rapporto bilaterale con Washington,

dentro l'asse franco-tedesco che di fatto orienta le grandi decisioni europee — ha reso quel veto teorico sostanzialmente impraticabile per qualunque governo italiano si sia succeduto dal 2022 in poi, di qualunque colore politico. L'Italia ha votato sì a tredici, quattordici, quindici pacchetti sanzionatori, uno dopo l'altro, senza mai essere stata la sede in cui quelle decisioni venivano davvero elaborate.

Non è un'accusa di viltà ai singoli governi: è una descrizione strutturale di come funziona il potere in un'alleanza in cui un solo membro possiede l'arsenale nucleare decisivo, il comando militare integrato, e — soprattutto per il tema di questo libro — il controllo sulle principali alternative energetiche a cui l'Europa si è dovuta rivolgere in emergenza. Ma proprio perché non è un'accusa di viltà, è ancora più importante guardare con freddezza al conto economico che l'Italia ha pagato per decisioni sulle quali ha avuto, nei fatti, un potere di veto solo sulla carta.

Il conto in casa

Il 2022 è stato per le famiglie italiane l'anno del salasso energetico documentato. La spesa media annua per il gas è arrivata a circa 1.780 euro, in crescita del 56% rispetto all'anno precedente; quella per l'elettricità ha sfiorato i 1.150 euro, con un aumento dell'82%. Sommando le due voci, una famiglia italiana media si è trovata a pagare oltre 1.100 euro in più nel solo 2022 rispetto all'anno prima — non per aver consumato

di più, ma perché il prezzo dell'energia, quello di cui abbiamo ricostruito il meccanismo nei capitoli precedenti, si era impennato.

Il governo italiano — prima Draghi, poi Meloni — ha dovuto rincorrere l'emergenza con un'ondata di decreti: otto provvedimenti legislativi in nove mesi nel solo 2022, con un effetto complessivo sull'indebitamento pubblico di 54,4 miliardi di euro, pari a 3,4 punti di PIL. Soldi pubblici, cioè debito che pagheranno i contribuenti italiani per anni, spesi per attutire — solo attutire, non eliminare — l'impatto di una crisi energetica scatenata da decisioni geopolitiche a cui l'Italia aveva partecipato solo come esecutrice.

Chi ha guadagnato mentre l'Italia pagava

Ed è qui che il conto diventa davvero indigesto. Mentre le famiglie italiane spendevano centinaia di euro in più e lo stato si indebitava per tamponare l'emergenza, le grandi società energetiche — non solo italiane, europee nel loro complesso — hanno realizzato quelli che diverse analisi hanno stimato in circa 70 miliardi di euro di extraprofitti tra la fine del 2021 e la prima parte del 2023, semplicemente perché il prezzo a cui vendevano l'energia (agganciato al gas, come vedremo tra poco) era salito molto più rapidamente dei loro costi di produzione, specie per chi produceva energia

da fonti diverse dal gas ma la vendeva allo stesso prezzo di mercato.

Il governo italiano provò a intercettare parte di questi extraprofitti con un prelievo straordinario introdotto dall'esecutivo Draghi nel 2022. Il gettito raccolto: 2,76 miliardi nel 2022, appena 82 milioni nel 2023, per un totale di 2,84 miliardi. Confrontate questa cifra con i 70 miliardi di extraprofitti stimati nello stesso periodo, e con i 54,4 miliardi che lo stato italiano ha dovuto indebitarsi per tamponare l'emergenza sulle famiglie: il prelievo sugli extraprofitti ha recuperato meno del 4% di quanto le famiglie e lo stato italiano hanno perso. Un'asimmetria che racconta, meglio di qualunque discorso, chi ha vinto e chi ha perso in questa fase.

C'è un ultimo dato tecnico che spiega perché la crisi abbia colpito l'Italia in modo particolarmente duro rispetto ad altri paesi europei: nel 2022, il gas naturale ha fissato il prezzo dell'elettricità per il 63% del tempo nel mix elettrico europeo, pur rappresentando solo il 20% dell'energia effettivamente prodotta — un effetto distorsivo dovuto al meccanismo di formazione del prezzo elettrico all'ingrosso, che premia il costo dell'ultima fonte necessaria a coprire la domanda (di solito il gas, la più costosa) e lo applica a *tutta* l'energia venduta, comprese quella idroelettrica, nucleare o fotovoltaica prodotta a costi molto inferiori. In Italia, dove la dipendenza dal gas per la produzione elettrica è storicamente più alta della media europea — attorno

al 40% del mix, contro il 20% europeo — questo effetto si è fatto sentire con ancora più forza.

La facciata del «non compriamo più gas russo»

Ed eccoci al punto più scomodo di questo capitolo, quello che il titolo del libro promette e che i dati confermano con una precisione quasi imbarazzante. L'Unione Europea ha vietato dal dicembre 2022 le importazioni via nave di petrolio grezzo russo, e dal febbraio 2023 quelle di prodotti raffinati russi. Sulla carta, un embargo netto. Nella realtà commerciale verificabile, il petrolio russo ha continuato a raggiungere l'Europa — semplicemente passando prima da un paese terzo che lo raffina o lo ri-esporta, «ripulendo» nella pratica commerciale (non in quella morale) la sua origine.

I numeri sono pubblici e documentati. Nel 2023 le importazioni indiane di petrolio russo sono cresciute del 140% rispetto all'anno precedente, mentre l'export di prodotti petroliferi dall'India verso i paesi dell'Unione Europea è cresciuto del 115% nello stesso periodo — non è una coincidenza temporale, è la stessa materia prima che entra da una porta e esce raffinata dall'altra, perché le regole doganali internazionali considerano «prodotto indiano» un carburante raffinato in India, indipendentemente dall'origine del greggio usato per produrlo. Nel solo 2023 l'Unione Europea ha impor-

tato circa 130 milioni di barili di prodotti petroliferi — in massima parte diesel — da raffinerie che trattano abitualmente greggio russo, e le importazioni europee di benzina e diesel indiani sono salite a circa 225 mila barili al giorno, quasi il doppio della media di 120 mila barili al giorno registrata nei cinque anni precedenti la guerra.

Non basta: la Turchia, tra febbraio 2023 e febbraio 2024, ha aumentato del 105% gli acquisti di petrolio russo, esportando nello stesso periodo il 107% in più di carburante verso l'Unione Europea. E secondo l'Unione Europea stessa, nel solo 2023 sono stati importati direttamente — cioè senza nemmeno il passaggio «di lavaggio» attraverso un paese terzo — 1,1 miliardi di euro di petrolio russo, sfruttando eccezioni ed esenzioni previste dallo stesso regime sanzionatorio europeo.

A tutto questo si aggiunge la cosiddetta «flotta ombra»: petroliere spesso vecchie, con proprietà opache, assicurazioni non occidentali e bandiere di comodo, usate per trasportare petrolio russo aggirando il tetto di prezzo imposto dal G7. A febbraio 2023 questa flotta contava circa 600 navi; a dicembre dello stesso anno, secondo la società di analisi Vortexa, erano diventate 1.089 — quasi il doppio in dieci mesi.

Persino Josep Borrell, all'epoca Alto rappresentante dell'Unione Europea per la politica estera — cioè il vertice della diplomazia europea, non un commenta-

tore esterno — è stato costretto a dichiarare pubblicamente, nel maggio 2023, la necessità di colpire le importazioni indiane di carburanti ottenuti da greggio russo. Un'ammissione, dal più alto livello istituzionale europeo, che il meccanismo di aggiramento non era un'ipotesi complottista ma un fatto commerciale sotto gli occhi di tutti.

Cosa significa, in concreto

Significa che l'embargo sul petrolio russo, per come lo abbiamo raccontato e per come è stato venduto all'opinione pubblica europea — «abbiamo tagliato i legami energetici con Mosca» — è vero solo nella forma contrattuale diretta, non nella sostanza fisica del flusso di energia. Il petrolio russo continua a scorrere verso l'Europa; cambia solo l'etichetta sulla fattura, e nel tragitto si aggiungono margini di intermediazione che finiscono nelle tasche di raffinerie indiane, turche, e delle società che gestiscono la flotta ombra — margini che, guarda caso, l'Europa stessa finisce per pagare, dato che il prodotto raffinato altrove costa più del greggio diretto.

L'Italia, in questo schema, non ha guadagnato nulla rispetto alla situazione pre-2022: paga di più per un'energia che, nella sostanza fisica, ha in parte la stessa origine di prima, semplicemente attraverso una filiera più lunga, più costosa, e meno trasparente. Il beneficio politico dichiarato — l'indipendenza energetica dalla Russia — si è tradotto in pratica in un beneficio

quasi interamente per chi gestisce le nuove filiere di intermediazione, mentre il costo economico reale è ricaduto, come sempre, sul consumatore finale europeo. Nel prossimo capitolo vediamo l'altra faccia di questa stessa medaglia: il gas naturale liquefatto americano, venduto all'Europa come sostituto «sicuro» del gas russo, e il conto — questa volta strutturale, non transitorio — che sta pagando l'industria del continente.

Capitolo 8 — Il GNL americano e la fine dell'industria europea

Il sostituto che costa il triplo

Con il gas russo via tubo azzerato o quasi, l'Europa si è dovuta rivolgere in emergenza al mercato globale del gas naturale liquefatto — il GNL, gas raffreddato a temperature estreme fino a diventare liquido, caricato su navi metaniere, trasportato via mare e rigassificato all'arrivo. Gli Stati Uniti, diventati nell'ultimo decennio il primo esportatore mondiale di GNL grazie al boom dello shale gas, sono stati il principale beneficiario di questa svolta forzata: le esportazioni americane di GNL verso l'Europa sono letteralmente esplose a partire dal 2022, e Washington non ha mai fatto mistero di considerare questo sviluppo commerciale una vittoria strategica, oltre che economica.

Il problema, per l'industria europea, non è tanto aver trovato un fornitore alternativo — è il prezzo a cui

quel fornitore vende. Il gas naturale negli Stati Uniti si scambia su un mercato di riferimento chiamato Henry Hub, in Louisiana; il gas in Europa si scambia sul TTF, il mercato olandese di Amsterdam diventato negli ultimi anni il benchmark continentale, sullo stesso modello finanziarizzato che abbiamo visto per il petrolio con il Brent. E il differenziale tra questi due prezzi, dal 2022 in poi, non è mai tornato ai livelli pre-crisi.

I numeri del divario

Nel 2022, l'anno dell'invasione e del panico sui mercati europei del gas, il differenziale tra Henry Hub e TTF ha raggiunto livelli mai visti prima. Tra il 2023 e il 2024 c'è stata una parziale normalizzazione — ma solo parziale: verso la fine del 2024 il gas europeo (TTF) veniva scambiato a circa 13,75 dollari per milione di BTU, contro i 2,35 dollari dello stesso gas sul mercato americano (Henry Hub). Un differenziale di 11,40 dollari — l'industria europea, in altre parole, ha continuato a pagare per la stessa unità di energia quasi **sei volte** quello che pagava un concorrente industriale americano che usa lo stesso gas per gli stessi processi produttivi. Nel gennaio 2026 il prezzo americano è risalito fino a 7,72 dollari per una fiammata di domanda interna, il livello più alto dal 2022, ma anche in quel momento di massima tensione sul mercato USA il gas europeo restava sopra i 14-15 dollari equivalenti: il divario strutturale non si è mai chiuso.

Questo non è un dato controverso o interpretabile in più modi: è un prezzo di mercato pubblico, quotato ogni giorno, verificabile da chiunque abbia accesso a un terminale finanziario o anche solo a un sito di informazione economica. E ha una conseguenza diretta, quasi meccanica, sulla competitività industriale: qualunque azienda manifatturiera che utilizzi il gas come materia prima o come fonte di energia per processi ad alta intensità energetica — chimica, ceramica, vetro, acciaio, carta, fertilizzanti — si trova a competere con concorrenti americani che pagano una frazione del suo costo energetico. Non è una questione di produttività, di innovazione, di qualità del prodotto: è un vantaggio di costo strutturale, geografico, che nessuna efficienza gestionale può colmare.

Il caso tedesco come laboratorio

La Germania, il paese europeo più esposto per decenni al gas russo a basso costo via Nord Stream, è diventata il caso di studio più clamoroso di cosa succede quando quel vantaggio scompare di colpo. Nell'aprile 2023 la Germania ha chiuso le sue ultime centrali nucleari, nel bel mezzo della peggiore crisi energetica dal secondo dopoguerra — una decisione presa per ragioni di politica interna che aveva poco a che fare con l'emergenza energetica in corso, ma che si è sommata a essa nel modo peggiore possibile: il paese ha eliminato contemporaneamente le sue due fonti di energia più economiche, gas russo a basso costo e nucleare,

trovandosi con alcuni dei prezzi dell'elettricità più alti d'Europa.

I costi energetici del solo settore automobilistico tedesco sono aumentati del 20% nel 2022, un trend proseguito nel 2023. L'economia tedesca si è contratta sia nel 2023 sia nel 2024 — il primo calo annuale consecutivo in oltre vent'anni — mentre i fallimenti aziendali sono aumentati di oltre il 22% in entrambi gli anni. Uno studio del CEPR, il Centre for Economic Policy Research, offre una lettura più cauta rispetto ai titoli più allarmistici: non parla di «deindustrializzazione totale» ma di «cambiamento strutturale» del settore manifatturiero tedesco — una distinzione che vale la pena riportare con onestà, perché il quadro non è ancora quello di un collasso irreversibile, ma quello di un'erosione lenta e continua, con delocalizzazioni verso paesi a energia più economica (Stati Uniti compresi, non a caso) e una perdita progressiva di quote di mercato globali per l'industria pesante tedesca.

Il governo tedesco stesso, a fine 2024 e nel 2025, ha dovuto chiedere a Bruxelles l'autorizzazione a sussidi pubblici straordinari per le industrie energivore — un'ammissione implicita che senza intervento statale, al prezzo di mercato corrente, interi settori industriali tedeschi non sarebbero competitivi.

L'Italia nella stessa corrente

L'Italia non ha lo stesso grado di dipendenza storica dal gas russo che aveva la Germania, ma è comunque pienamente esposta allo stesso mercato TTF, agli stessi prezzi globali del GNL, e quindi allo stesso svantaggio strutturale rispetto ai concorrenti industriali americani. Un'impresa chimica o siderurgica italiana compete oggi, sullo stesso mercato globale, con un'impresa americana che paga il gas una frazione del suo costo — non per meriti propri, ma perché gli Stati Uniti hanno riserve interne di shale gas che l'Europa non possiede, e perché il prezzo americano non è esposto alla stessa finanziarizzazione internazionale che abbiamo descritto nei capitoli precedenti per il Brent e che oggi si applica anche al TTF.

C'è un'ironia amara in tutto questo, che vale la pena mettere nero su bianco: gli Stati Uniti hanno spinto l'Europa a tagliare i legami energetici con la Russia in nome della sicurezza e dell'indipendenza strategica, e sono poi diventati — con margini di profitto enormi per le loro compagnie di estrazione ed esportazione di GNL — il principale beneficiario commerciale di quella stessa rottura. Non significa necessariamente che l'obiettivo commerciale fosse l'unico motivo delle pressioni americane fin dagli anni dell'opposizione a Nord Stream 2, di cui abbiamo parlato nel capitolo precedente — ma significa che, indipendentemente dalle motivazioni dichiarate, il risultato pratico per

l'economia americana è stato un nuovo mercato di esportazione enorme e strutturalmente vantaggioso, mentre per l'industria europea il risultato pratico è stato un handicap di costo che, a differenza della crisi acuta del 2022, non è transitorio: è diventato una caratteristica strutturale del sistema energetico europeo, ed è difficile immaginare come possa essere corretto senza un cambiamento politico ed energetico di fondo.

Nel prossimo capitolo tiriamo le fila di tutto quello che abbiamo raccontato finora — dal modello Mattei fino al gas americano — per rispondere alla domanda che dà il titolo a questo libro: chi decide, oggi, cosa paghiamo per l'energia che usiamo ogni giorno?

Capitolo 9 — Chi decide oggi cosa paghiamo

Il filo che lega Bascapè a oggi

Abbiamo cominciato questo libro con un aereo che precipita in un campo vicino Pavia, nel 1962, e siamo arrivati fino ai terminal di rigassificazione che oggi ricevono metaniere americane sulle coste italiane. È un percorso lungo sessant'anni, ma il filo che lo attraversa è uno solo, e vale la pena renderlo esplicito in chiusura, prima di guardare avanti nell'ultimo capitolo.

Nel 1962 l'Italia aveva, attraverso l'ENI di Mattei, un attore che negoziava direttamente con i paesi pro-

duttori, fissava prezzi validi per anni, costruiva una filiera nazionale dall'estrazione alla pompa. Il potere di decidere quanto avrebbe pagato una famiglia italiana per riscaldarsi o fare benzina era imperfetto, parziale, esposto a rischi geopolitici reali — ma passava, almeno in parte, per un'istituzione che rispondeva al governo e al parlamento italiano.

Oggi quel potere non esiste più, ed è sparito attraverso una sequenza di passaggi che abbiamo ricostruito capitolo per capitolo: la nascita dell'OPEC e la fine dei prezzi amministrati dalle compagnie occidentali negli anni '70; la risposta di quello shock con la creazione di un mercato finanziario aperto sul petrolio del Mare del Nord, il Brent, che ha trasformato una merce fisica in uno strumento di scommessa negoziabile a Londra da chiunque nel mondo; la crescita di una tassazione interna italiana che oggi vale più della metà del prezzo alla pompa, sottraendo altro margine di manovra «di mercato» ma aggiungendo una variabile di scelta politica sulla quale, va detto, gli italiani un potere di voto per lo meno formale ce l'hanno ancora; e infine, negli ultimi tre anni, la rottura totale e forzata con il fornitore di gas più conveniente che l'Europa avesse mai avuto, sostituito da un GNL americano strutturalmente più caro, in seguito a una guerra e a un sabotaggio su cui l'Italia non ha mai avuto voce in capitolo reale, nonostante ne stia pagando il conto ogni mese in bolletta.

Un potere senza indirizzo elettorale

Il punto centrale, quello che questo libro vuole lasciare a chi lo ha letto, non è la nostalgia per un'epoca passata che aveva comunque i suoi limiti e le sue ombre, come abbiamo cercato di raccontare con onestà. Il punto è che il prezzo di un bene essenziale come l'energia — non un lusso, non un consumo voluttuario, ma la condizione stessa per riscaldare una casa, muovere un'automobile, far funzionare una fabbrica — è oggi determinato da una combinazione di attori a cui nessun cittadino italiano, nessun elettore, ha mai dato un mandato: fondi di investimento che scommettono su contratti future a Londra e Amsterdam senza mai vedere un barile o un metro cubo di gas; società di trading che guadagnano proprio dalla volatilità dei prezzi, non dalla loro stabilità; governi stranieri — americano in primo luogo — che orientano le proprie scelte di politica estera anche, se non soprattutto, in funzione dei propri interessi commerciali energetici, senza alcun obbligo di rendere conto ai cittadini italiani che quelle scelte le pagano.

Questo è, in fondo, il cuore della finanza speculativa applicata all'energia: un sistema in cui le decisioni che impattano più direttamente sulla vita quotidiana delle persone — quanto costerà quest'inverno riscaldarsi, quanto costerà andare al lavoro in macchina, se un'azienda manifatturiera italiana resterà competitiva o chiuderà — vengono prese in luoghi, con logiche e da

attori completamente separati dalla vita delle persone che ne subiscono le conseguenze. Non c'è un'elezione, un referendum, un dibattito parlamentare che possa cambiare il prezzo del gas su cui scommette un hedge fund di Londra. C'è, se va bene, un decreto che tampona parzialmente l'emergenza a debito pubblico — come abbiamo visto nel capitolo 7 — mentre chi ha generato quella volatilità ne incassa i profitti.

La domanda che resta aperta

Ha ancora senso parlare di sovranità energetica, in queste condizioni? È una domanda scomoda, perché la risposta onesta è più sfumata di un semplice sì o no. Un'Italia isolata, che tornasse a un sistema di autarchia energetica pura, non è né realistica né probabilmente desiderabile in un mondo interconnesso — nessun paese europeo, nemmeno la Germania nel pieno della sua potenza industriale, ha mai avuto una piena autosufficienza energetica. Ma sovranità non significa autarchia: significa avere voce in capitolo, avere alternative reali, avere strumenti di negoziazione che non si riducano a subire un prezzo deciso altrove e una linea geopolitica tracciata da un alleato più forte.

È esattamente quello che l'Italia di Mattei aveva costruito, con tutti i suoi limiti: non l'autosufficienza energetica, che l'Italia non ha mai avuto, ma un margine di manovra negoziale che oggi si è ridotto quasi a zero. Prima di chiederci come quel margine di manovra potrebbe essere ricostruito, però, è giusto fermarsi

e sottoporre questa stessa tesi alle obiezioni più serie che si possono muoverle — è quello che facciamo nel prossimo capitolo, prima di arrivare, nell'ultimo, a cosa si potrebbe concretamente fare.

Capitolo 10 — Le obiezioni, trattate con onestà

Perché questo capitolo è il più importante del libro

Fin qui abbiamo ricostruito una parabola precisa: dal modello Mattei ai mercati finanziari di Londra e Amsterdam, fino al sabotaggio di Nord Stream 2 e al gas americano che costa fino a sei volte di più. Sono fatti verificabili, con fonti citate. Ma da questi fatti a certe conclusioni più forti che il libro ha sostenuto — in particolare sul movente e sulla probabile regia del sabotaggio — c'è un salto logico che va reso esplicito, non nascosto. In questo capitolo affrontiamo le obiezioni più serie che un lettore critico può muovere a questo libro, con la stessa onestà con cui abbiamo trattato i limiti del modello Mattei nel capitolo 2.

Prima obiezione: l'argomento *cui bono* non è una prova

È l'obiezione più importante, e va detta senza giri di parole: nel capitolo 6 questo libro sostiene che, sul sabotaggio di Nord Stream 2, è «molto più plausi-

bile» che Washington fosse informata o avesse dato il proprio assenso, sulla base del movente dichiarato e del beneficio strategico ottenuto. Questo è un ragionamento indiziario, non una prova. In un'aula di tribunale, il movente e il beneficio non bastano a condannare nessuno — serve la prova diretta, che qui non esiste e forse non esisterà mai.

È un'obiezione che questo libro accetta in pieno, e lo aveva già scritto nel capitolo 6 stesso: «sul chi ha materialmente sabotato» non si prende posizione tra le ricostruzioni concorrenti. Quello che il libro sostiene è più limitato e va ripetuto con precisione: le dichiarazioni pubbliche USA (Nuland gennaio 2022, Biden febbraio 2022, Nuland gennaio 2023) sono fatti verificabili al 100%, non interpretazioni — sono parole dette da funzionari americani, in sedi ufficiali, verbalizzate. L'argomento cui sono costruito su quei fatti è un'inferenza plausibile, non una sentenza. Un lettore ha tutto il diritto di trovarla convincente ma non definitiva, o persino di non trovarla convincente affatto. Il libro preferisce dichiararlo esplicitamente piuttosto che lasciare che il tono deciso del capitolo 6 venga scambiato per certezza giudiziaria.

Seconda obiezione: anche la Russia ha usato il gas come arma

Un libro che denuncia l'uso geopolitico dell'energia da parte degli Stati Uniti, senza ricordare che la Russia

ha fatto lo stesso per decenni, sarebbe uno squilibrio inaccettabile. Va detto con chiarezza: Mosca ha interrotto le forniture di gas all'Ucraina — e con essa a parte dell'Europa, che riceveva gas russo in transito proprio attraverso il territorio ucraino — più volte, nel 2006 e nel 2009, in dispute commerciali con Kiev che avevano evidenti risvolti politici. La Russia ha usato per anni i prezzi del gas come strumento di pressione verso i paesi dell'ex blocco sovietico, offrendo tariffe più basse ai governi filo-russi e più alte a quelli filo-occidentali. Questo libro non lo nasconde: l'energia come leva di potere non è un'invenzione americana, è una costante della geopolitica di tutti i grandi esportatori, Russia compresa.

Quello che il libro sostiene non è che gli Stati Uniti siano «cattivi» e la Russia «innocente» — sarebbe una lettura infantile della geopolitica. Il punto, più specifico, è che l'Italia ha pagato un conto economico enorme per una rottura energetica decisa in un contesto in cui non aveva voce reale (capitolo 7), e che i benefici commerciali di quella rottura sono finiti in modo sproporzionato verso un singolo paese (capitolo 8). Questo resta vero indipendentemente da quanto la Russia sia stata, in altri contesti e in altri decenni, un fornitore altrettanto interessato a usare l'energia come leva politica.

Terza obiezione: le accise le vota il Parlamento italiano

Nel capitolo 5 il libro mostra che il 56% del prezzo della benzina è tassazione italiana. Un lettore attento potrebbe obiettare: se è tassazione italiana, decisa da governi eletti dagli italiani, allora non è un problema di «sovranità perduta» come sostiene il titolo del libro — è, se mai, un problema di scelte fiscali interne, di cui i cittadini italiani sono responsabili tanto quanto lo sono i loro governi.

È un'obiezione corretta, e il libro l'aveva già anticipata nel capitolo 5 distinguendo esplicitamente la componente fiscale (prevedibile, decisa a Roma) da quella di mercato (imprevedibile, decisa altrove). Ma merita un chiarimento in più: le accise sono alte, in larga parte, perché lo stato italiano le usa per finanziare la spesa pubblica generale, non per manovrare il prezzo dell'energia in sé — e ridurle in modo significativo richiederebbe coprire il buco di gettito altrove, una scelta politica reale con costi reali, non un pasto gratis. Il libro non sostiene che tagliare le accise risolverebbe il problema descritto nei capitoli precedenti: la componente di mercato, quella su cui l'Italia ha perso controllo, resterebbe comunque quasi il 45% del prezzo, ed è quella la parte su cui questo libro si concentra. Le accise sono, semmai, la prova che una parte del prezzo è ancora sotto controllo democratico italiano

— il che rende più stridente, non meno, la perdita di controllo sulla parte restante.

Quarta obiezione: il modello Mattei non è replicabile, e forse non lo era nemmeno allora

Alcuni storici dell'energia sostengono che il «modello Mattei» abbia avuto un impatto reale ma più limitato di quanto la narrazione pubblica italiana — anche quella di questo libro — tenda a suggerire: le major accettarono margini più bassi in alcuni mercati non solo per la pressione competitiva dell'ENI, ma anche per le più ampie trasformazioni geopolitiche del dopoguerra (decolonizzazione, nascita dell'OPEC, crescita della domanda mondiale) che avrebbero comunque eroso il potere del cartello delle Sette Sorelle nel tempo, con o senza Mattei. Attribuire tutto il merito a un singolo uomo e a un singolo ente pubblico rischia di essere una semplificazione narrativa, per quanto efficace.

Il libro accetta parte di questa obiezione: nessun singolo attore, per quanto capace, cambia da solo l'architettura di un intero mercato globale — Mattei operava dentro trasformazioni più ampie, non contro di esse. Ma la parte della tesi che resta solida, ed è quella su cui questo libro insiste, è più circoscritta: a prescindere da quanto merito individuale attribuire a Mattei, resta un fatto verificabile che l'Italia ebbe per un periodo reale una capacità negoziale diretta

con i paesi produttori che oggi non ha più, e che quella capacità fu sostituita da un sistema di prezzi finanziari su cui nessun governo italiano ha più alcuna leva. Il «modello Mattei» può essere raccontato con enfasi eccessiva sul singolo protagonista; il cambiamento strutturale nel modo in cui si forma il prezzo dell'energia resta comunque reale, verificabile, e raccontato nei capitoli 3, 4 e 5 con dati che non dipendono dalla lettura storiografica di Mattei come figura.

Quinta obiezione: le proposte del capitolo 11 sono più facili a dirsi che a farsi

Diversificare i fornitori con contratti pluriennali, rafforzare il controllo pubblico sulle infrastrutture, spingere per una riforma europea dei mercati finanziari dell'energia: sono proposte ragionevoli sulla carta, ma in un mercato globalizzato e finanziarizzato come quello descritto in questo stesso libro, la loro effettiva praticabilità è tutt'altro che scontata. Un singolo governo italiano, da solo, ha un potere contrattuale limitato rispetto a quello che aveva l'ENI di Mattei in un mercato meno globalizzato e meno finanziarizzato.

Anche questa obiezione è fondata, e il capitolo 11 lo riconosce esplicitamente parlando di principi da riadattare, non di un modello replicabile tale e quale. Ma un limite pratico nell'attuazione di una proposta non è un argomento contro la sua validità di principio — è un argomento per essere realistici sui tempi e sulla

scala del cambiamento possibile, non per rinunciare a provarci. Il libro non promette risultati rapidi: promette che, senza consapevolezza pubblica del problema, nemmeno il tentativo verrà mai fatto sul serio.

Cosa resta, dopo le obiezioni

Anche accogliendo tutte queste obiezioni — e questo libro le accoglie, non le liquida — il nucleo della tesi resta in piedi: l'Italia è passata da un sistema in cui il prezzo dell'energia era, almeno in parte, il risultato di scelte negoziate da un'istituzione che rispondeva al governo italiano, a un sistema in cui quel prezzo è deciso in larga parte da mercati finanziari e governi stranieri a cui nessun cittadino italiano ha mai dato un mandato elettorale. Questo è un fatto strutturale, non un'opinione, ed è raccontato con dati verificabili in ogni capitolo di questo libro. Le sfumature sollevate in questo capitolo non lo smentiscono: lo rendono più solido, perché mostrano che il libro ha retto al confronto con le sue obiezioni più serie invece di evitarle.

Nel prossimo capitolo torniamo, con questo quadro più completo, a chiederci cosa si potrebbe concretamente fare per ricostruire un margine di manovra che l'Italia ha perso.

Capitolo 11 — Cosa si potrebbe fare

Non tornare indietro, ma imparare la lezione

Dopo aver sottoposto la tesi di questo libro alle sue obiezioni più serie nel capitolo precedente, e aver visto che regge, resta una domanda pratica. Un libro che si fermasse alla denuncia lascerebbe chi lo ha letto con la sensazione, per quanto fondata, che non ci sia nulla da fare — che il prezzo dell'energia sia ormai una variabile fuori dal controllo di qualunque scelta politica italiana. Non è così, o almeno non del tutto. Il modello Mattei non è replicabile tale e quale: il mondo del 2026 non è quello del 1957, il petrolio non è più scarso e conteso allo stesso modo, e i mercati finanziari che abbiamo descritto non si possono disfare per decreto. Ma i principi che resero quel modello efficace — diversificazione dei fornitori, contratti di lungo periodo dove possibile, controllo pubblico su almeno una parte della filiera strategica, uso dell'energia come leva di politica industriale e non solo come voce di bilancio da tamponare in emergenza — restano validi, e in parte sono già, timidamente, tornati sul tavolo.

Diversificare davvero, non solo sulla carta

Il primo insegnamento del capitolo 7 è che sostituire un fornitore con un altro senza cambiare la struttura del mercato su cui quel fornitore vende — cioè restare

dentro lo stesso sistema di prezzi finanziarizzati del Brent e del TTF — non risolve il problema della volatilità e della dipendenza, lo sposta soltanto. Una vera diversificazione richiederebbe accordi bilaterali di fornitura a prezzo fisso o semi-fisso, su orizzonti pluriennali, con più fornitori contemporaneamente — Algeria, Azerbaijan, Qatar, i giacimenti del Mediterraneo orientale — così da ridurre l'esposizione a un singolo mercato spot globale. L'ENI, va detto per onestà, ha già mosso passi in questa direzione dal 2022 in poi, con accordi di fornitura di GNL a lungo termine firmati con l'Algeria e il Qatar — un'eco, sia pure minore e in un contesto di mercato completamente diverso, della logica dei contratti pluriennali che fu propria di Mattei.

Il Piano Mattei: un nome, una domanda aperta

Nel 2024 il governo italiano ha lanciato un'iniziativa esplicitamente battezzata «Piano Mattei», un programma di cooperazione energetica ed economica con i paesi africani presentato come modello alternativo, non predatorio, di partenariato — proprio richiamando il nome del fondatore dell'ENI. È un'operazione che merita di essere citata in questo libro proprio perché ne invoca direttamente l'eredità, ma che va giudicata con lo stesso metro di onestà usato per il resto del racconto: un conto è il nome scelto per comunicare un'intenzione, un altro è se gli accordi concreti che

ne derivano riproducano davvero la logica del 75/25 — cioè condizioni realmente più favorevoli per i paesi partner rispetto agli standard di mercato — o restino, nella sostanza, accordi di fornitura convenzionali con un’etichetta più suggestiva. È una domanda che i cittadini italiani, e chiunque legga questo libro, farebbero bene a porsi e a continuare a porre nel tempo, valutando i risultati concreti più che gli annunci.

Riportare l’energia dentro il perimetro pubblico dove conta

Il secondo insegnamento riguarda il controllo pubblico sulla filiera. Non si tratta di rinazionalizzare tutto — sarebbe un’operazione costosa, complessa, e non necessariamente efficace nel mondo di oggi — ma di garantire che almeno le infrastrutture strategiche (terminali di rigassificazione, stoccaggi, reti di trasporto) restino sotto un controllo pubblico effettivo, e non solo formale, capace di orientarne l’uso in funzione dell’interesse nazionale nei momenti di crisi, invece di lasciarle interamente esposte alle logiche di mercato di operatori privati che rispondono ai propri azionisti, non ai cittadini italiani.

Contrastare la componente speculativa, non solo subirla

Il terzo fronte è quello su cui l’Italia da sola può fare meno, ma su cui può comunque far sentire la propria voce in sede europea: la regolazione dei mercati finan-

ziari dei derivati energetici. L'Unione Europea ha già introdotto, dopo la crisi del 2022, strumenti come i limiti di posizione sui contratti future sul gas (position limits, per contenere la speculazione eccessiva su singoli operatori) e ha discusso — con progressi lenti e contrastati — una riforma del meccanismo di formazione del prezzo elettrico all'ingrosso, per ridurre l'effetto per cui il prezzo del gas, anche quando rappresenta una quota minoritaria della produzione, finisce per determinare il prezzo di *tutta* l'elettricità venduta, nucleare e rinnovabili comprese, come abbiamo visto nel capitolo 7. Sono riforme tecniche, poco raccontate dai media generalisti, ma sono esattamente il tipo di intervento che potrebbe ridurre — non eliminare, ridurre — il peso della finanza speculativa sulla bolletta di una famiglia italiana. Un'opinione pubblica informata su questi meccanismi, invece che rassegnata a subirli come una legge di natura, è la preconditione perché un governo italiano abbia la forza politica di spingere per queste riforme in sede europea invece di limitarsi a tamponare l'emergenza a colpi di decreto e debito pubblico, come raccontato nel capitolo 7.

Le fonti che nessun mercato finanziario può requisire

L'ultima leva, probabilmente la più concreta e la più sottovalutata nel dibattito pubblico italiano polarizzato tra tifoserie pro e contro, è la produzione energetica interna — rinnovabile in primo luogo, ma anche una

discussione onesta e non ideologica sul nucleare, che diversi paesi europei stanno riconsiderando proprio alla luce di quanto raccontato in questo libro. Un chilowattora prodotto da un impianto fotovoltaico o eolico installato sul territorio italiano, o da una centrale nucleare di nuova generazione, non è soggetto al prezzo del Brent, non è soggetto al TTF, non dipende da un gasdotto che qualcuno può far saltare in aria nel Baltico, non dipende da una decisione presa a Washington o a Bruxelles su chi sanzionare e chi no. È, semplicemente, energia che nessun mercato finanziario esterno può requisire o rendere improvvisamente più cara per ragioni geopolitiche che con l'Italia non hanno nulla a che fare. Non è un caso che i paesi europei con la quota più alta di produzione energetica interna — rinnovabile o nucleare che sia — siano stati, nella crisi del 2022-2023, quelli meno esposti alla volatilità dei prezzi internazionali.

Il vero punto del libro

Se c'è una cosa che questo libro ha provato a dimostrare, capitolo dopo capitolo, con dati verificabili e non solo con indignazione, è che il prezzo dell'energia non è mai stato, e non è oggi, una legge di natura immutabile contro cui non si può far nulla. È il risultato di scelte — alcune fatte a Roma, molte fatte a Londra, ad Amsterdam, a Washington, a Bruxelles — che hanno spostato progressivamente il potere di decisione lontano dai cittadini che quel prezzo lo pagano

ogni giorno. Enrico Mattei lo capì settant'anni fa, in un mondo molto più povero di strumenti di quello di oggi, e costruì — con tutti i suoi limiti, che questo libro non ha nascosto — un modello che restituiva all'Italia un margine di manovra reale. Quel margine si è progressivamente eroso, non per una legge economica inevitabile, ma per decisioni politiche precise, alcune delle quali — la finanziarizzazione del petrolio, la rottura forzata con il gas russo, la sostituzione con un GNL americano strutturalmente più caro — sono avvenute nell'arco di appena tre anni, sotto gli occhi di tutti, spesso con dichiarazioni pubbliche di chi le ha volute.

Sapere questo non basta a farci pagare la benzina un euro in meno domani mattina. Ma è la premessa indispensabile perché un paese smetta di considerare le bollette che salgono come un fenomeno atmosferico, e cominci a chiedere, con la stessa energia con cui gliene viene fatto pagare il conto, chi ha deciso — e perché.

Capitolo 12 — Il prossimo passo: cosa puoi fare tu, adesso

Non sei una goccia nel mare

Se hai letto fin qui, probabilmente in questo momento provi una sensazione ambivalente: da un lato la soddisfazione di aver capito qualcosa che prima ti sfuggiva — perché il prezzo della benzina si muove così, chi ha

davvero interesse a tenere l'Europa scollegata dal gas russo, quanto della tua bolletta è tassazione e quanto è mercato finanziario. Dall'altro, forse, un certo scoramonto: «e allora? Io cosa posso fare, da solo, contro mercati finanziari internazionali, governi stranieri, cartelli di intermediazione?»

È la domanda più importante di tutto il libro, e merita una risposta onesta, non consolatoria. La risposta onesta è questa: da solo, in senso stretto, non puoi cambiare il prezzo del Brent domani mattina. Ma l'errore di prospettiva è pensare che il cambiamento debba passare per un'azione individuale isolata, invece che per quello che sei sempre stato, come ogni cittadino in ogni epoca in cui le cose sono davvero cambiate: un nodo in una rete. Nessuna delle grandi trasformazioni che hanno spostato potere dalle mani di pochi a un controllo più diffuso è partita da un eroe solitario. È partita da migliaia di persone che, ciascuna nel proprio piccolo perimetro — la famiglia, l'ufficio, il gruppo di amici, il bar sotto casa — hanno cominciato a dire una cosa diversa da quella che si diceva prima. E quando abbastanza nodi di una rete cambiano il segnale che trasmettono, la rete intera cambia comportamento, spesso più in fretta di quanto chiunque dei singoli nodi avrebbe previsto.

Il primo passo: parlarne, letteralmente

Il gesto più concreto e alla portata di chiunque, quello che non costa nulla e non richiede competenze

speciali, è il più sottovalutato: parlarne. La prossima volta che a cena, al lavoro, in un gruppo di amici qualcuno commenta «eh, ma tanto il prezzo della benzina sale sempre, cosa ci vuoi fare», non lasciarlo cadere come se fosse un'osservazione meteorologica. Racconta quello che hai letto in questo libro — anche solo un pezzo, anche solo il fatto che più della metà del prezzo alla pompa è tassazione italiana e non «il petrolio», o che l'Italia aveva un sistema diverso fino a cinquant'anni fa e qualcuno ha deciso di smontarlo. Non serve diventare un saggio da salotto che snocciola cifre a memoria: basta rompere, anche una sola volta, l'idea che questi meccanismi siano incomprensibili o irrilevanti per la vita quotidiana. È esattamente il contrario: sono la ragione per cui la tua bolletta è più alta di quanto dovrebbe essere.

Il secondo passo: condividi quello che hai letto

Se questo libro ti ha aperto gli occhi su qualcosa, il modo più diretto per moltiplicarne l'effetto è farlo leggere a qualcun altro — un genitore, un figlio, un collega, un amico che non ne sa nulla. Non perché chi lo ha scritto abbia bisogno di lettori in più, ma perché la conoscenza che resta chiusa in una sola testa non produce alcuna pressione politica: la produce solo quando circola, quando diventa argomento di conversazione condivisa, quando smette di essere l'opinione

isolata di una persona e comincia a essere qualcosa che «si sa», in un gruppo sempre più largo di persone.

Lo stesso vale per gli altri temi che meritano lo stesso trattamento — la finanza che decide sopra le teste dei cittadini non si esaurisce nel prezzo dell'energia, e altri libri di questo stesso percorso, dedicati ad altri meccanismi altrettanto poco spiegati al grande pubblico, sono pensati per essere letti e condivisi nello stesso modo: non come letture isolate, ma come pezzi di una cassetta degli attrezzi che, messi insieme, aiutano a leggere in modo più lucido quello che succede intorno a noi. Se hai trovato utile questo libro, cerca gli altri, condividili allo stesso modo, e soprattutto discutine — un libro letto e mai discusso con nessuno ha lo stesso effetto pratico di un libro mai letto.

Il terzo passo: informati fuori dal canale unico

Non serve smettere di guardare il telegiornale o leggere i quotidiani principali — sarebbe un consiglio impraticabile e nemmeno saggio, perché anche le grandi testate pubblicano inchieste serie, quando trovano lo spazio per farlo. Ma è saggio abituarsi a incrociare le fonti: quando una notizia economica o geopolitica ti sembra raccontata in modo troppo semplificato, o troppo unanime tra tutte le fonti che segui, prova a cercare un secondo punto di vista, magari internazionale, magari di un giornalista indipendente, magari

— come abbiamo fatto in questo libro — direttamente nella fonte primaria: un’audizione parlamentare, un dato ufficiale, un rapporto istituzionale. Non è necessario diventare un ricercatore a tempo pieno: bastano pochi minuti in più, applicati con costanza, per sviluppare un istinto che ti farà riconoscere più facilmente, in futuro, quando ti si sta raccontando solo una parte della storia.

Il quarto passo: fai la domanda scomoda quando ne hai l’occasione

Che sia un’assemblea condominiale su cui non c’entra nulla, un incontro elettorale, un’intervista aperta al pubblico, o semplicemente un modulo di contatto sul sito del tuo rappresentante eletto: se hai l’occasione di rivolgere una domanda diretta a chi ha responsabilità politiche — locali, nazionali, europee — usala. Non per pretendere una risposta impossibile su questioni di geopolitica internazionale, ma per far sapere, con la tua semplice domanda, che esiste almeno un cittadino informato che sta seguendo la questione e che si aspetta conto delle scelte fatte. I politici rispondono agli incentivi che ricevono, e un incentivo elettorale nasce anche da una domanda fatta pubblicamente da un cittadino che dimostra di sapere di cosa sta parlando. Una domanda così, moltiplicata per migliaia di cittadini in migliaia di occasioni diverse, è esattamente il meccanismo attraverso cui l’opinione pubblica ha

sempre finito per orientare, nel tempo, le priorità della politica.

La reazione a catena non è una metafora

C'è una tentazione, arrivati a questo punto, di pensare che tutto questo sia comunque troppo poco per contare qualcosa di fronte a mercati finanziari da migliaia di miliardi di dollari e governi di superpotenze. Ma la storia recente, quella di cui abbiamo parlato in questo stesso libro, offre un controesempio istruttivo: bastarono le dichiarazioni pubbliche di un pugno di funzionari americani, messe in fila da chi si è preso la briga di cercarle e collegarle, per ricostruire un pezzo di verità che nessun'inchiesta ufficiale aveva reso trasparente. Se un singolo lettore, armato solo di pazienza e di voglia di capire, può ricostruire quel filo, allora la conoscenza — quella vera, verificata, non la teoria del complotto urlata sui social — resta uno degli strumenti più potenti ed economici che i cittadini abbiano mai avuto a disposizione.

Non ti chiediamo di cambiare il mondo da solo entro domani. Ti chiediamo di fare la tua parte, quella piccola e concreta che è davvero alla tua portata: capire, parlarne, condividere, informarti meglio, far sapere che ci sei. È molto meno di quanto vorresti, forse. Ma è anche molto più di niente — ed è, storicamente, esattamente il punto da cui sono sempre partiti i cambiamenti che alla fine sono arrivati.

La goccia, da sola, non sposta il mare. Ma il mare, senza le gocce, semplicemente non esiste.

Nota sulla trasparenza nell'uso dell'intelligenza artificiale

Questo libro è stato scritto con il supporto di strumenti di intelligenza artificiale, usati per la ricerca preliminare delle fonti, la prima stesura dei testi a partire da una scaletta e da indicazioni editoriali definite dall'autore, e la revisione linguistica e strutturale.

Restano interamente umane: la scelta del tema e la tesi del libro, la verifica di ogni fatto, cifra e citazione contro una fonte primaria o istituzionale prima della pubblicazione, la decisione editoriale finale su cosa viene pubblicato o corretto, e la responsabilità editoriale dei contenuti — che resta in capo all'autore, mai allo strumento di intelligenza artificiale utilizzato.

Questa nota risponde agli obblighi di trasparenza previsti dall'art. 50 del Regolamento (UE) 2024/1689 (AI Act), applicabile dal 2 agosto 2026.

Se trovi un errore, una fonte imprecisa o un'affermazione che ritieni non verificata correttamente, scrivi a redazione@contropotere.com — ogni segnalazione fondata porta a una correzione pubblica del testo. Questo libro fa parte della collana **Contropotere**: gli altri titoli sono disponibili gratuitamente su **contropotere.com**.