

MODE La transizione si fa coi migliori incentivi, alle e-car vanno i più costosi e i meno efficienti
Senza i certificati regolatori, l'azienda di Musk sarebbe in perdita. L'ideale? La Carbon tax

» Giorgio Ragazzi

Bill Gates, nel suo nuovo libro *Come evitare un disastro climatico*, sottolinea l'importanza di intervenire nei settori dove il costo marginale per ridurre le emissioni nocive è inferiore. Spesso invece si sussidiano, per motivi elettorali, attività che più immediatamente colpiscono la fantasia dei "verdi", anche se poco efficaci. Un buon esempio sono le auto elettriche.

Fare una graduatoria degli interventi più efficaci non è certo facile perché molto dipende dalle tecniche usate o dai luoghi. Dagli studi effettuati si possono però ricavare indicazioni sui valori massimi o minimi (*L'Economist*, 27 febbraio): il settore dove converrebbe più di tutto investire è la riforestazione; l'energia eolica può svilupparsi in alcuni luoghi anche senza sussidi, in altri il sussidio richiesto per ridurre una tonnellata di CO2 può superare i 200 dollari. Anche nel fotovoltaico il sussidio può variare da quasi nulla, sino a 200-230 dollari, a seconda del luogo e della tecnologia.

INCENTIVARE le auto elettriche è il modo mediamente più costoso tra tutti quelli considerati: si stima che il costo per ridurre una tonnellata di CO2 incentivando il passaggio dal motore tradizionale all'elettrico possa variare tra 350 e 630 dollari o più. Nell'Unione Europea i diritti per tonnellata di CO2 vengono scambiati a circa 40 euro: è questo l'incentivo di mercato alle imprese per ridurre le emissioni.

Poiché poi le auto elettriche sono generalmente assai più costose di quelle tradizionali questi incentivi sono anche regressivi. Chi ha acquistato, ad esempio, un'auto Tesla da 60 mila euro è certo un benestante che ha beneficiato di molte migliaia di euro di incentivi statali e regionali: una redistribuzione di reddito perversa che non pare giustificata dall'esiguità del miglioramento climatico ottenuto.

Oltre agli incentivi pubblici c'è poi un costo che deriva indirettamente dalle normative che impongono alle industrie automobilistiche di ridurre le emissioni nocive medie delle loro produzioni. Viso no penalità a carico dei produttori la cui gamma di auto supera gli standard di inquinamento ammessi e "crediti regolatori" ai pro-

ducenti che inquinano meno. Chi inquina meno può cedere questi crediti regolatori, che non gli costano nulla, a chi inquina di più, ad un prezzo che riflette il costo delle penali che questo avrebbe altrimenti dovuto pagare.

L'impresa che ha tratto maggiori benefici da queste normative è la regina delle auto elettriche, la Tesla. Tesla produce solo auto elettriche e quindi ha moltissimi crediti regolatori da vendere (non si considera quanto si inquinano producendo elettricità né l'inquinamento delle batterie esauste). Pare ad esempio che la FCA abbia concordato di pagare alla Tesla 1,3 miliardi di dollari per l'acquisto di crediti regolatori sul mercato europeo per

il 2021. Questi costi, che sfuggono alla percezione del pubblico, vengono poi ribaltati dai produttori soprattutto sulle auto tradizionali: alla fine a pagare sono quelli che comprano le auto meno costose.

Scorrendo il bilancio della Tesla si scopre che, nel 2020, a fronte di un utile netto di 721 milioni di dollari ha incassato 1.580 milioni dalla vendita di certificati regolatori: senza questi la società sarebbe stata in perdita. E senza tutti gli incentivi pagati dai vari governi a chi acquistava le sue costose auto anche le vendite di Tesla sarebbero state molto inferiori. La fortuna della regina delle auto elettriche è "drogata" perché interamente dovuta alle normative ed a-

gli incentivi introdotti più per inseguire le fantasie dei "verdi" che per ridurre le emissioni di CO2.

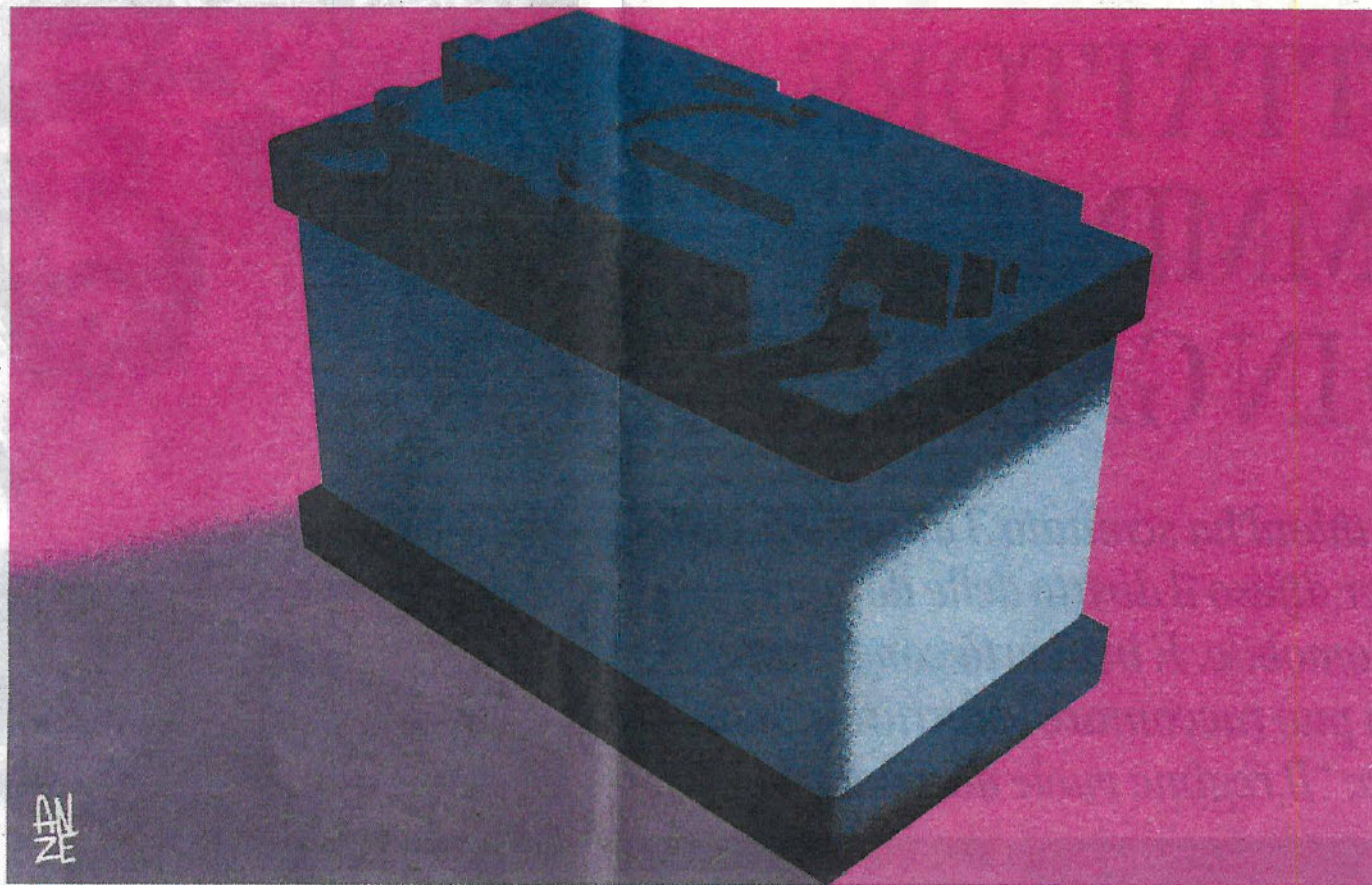
L'urgenza di intervenire per arginare il riscaldamento del pianeta e limitare le emissioni nocive è molto sentita. Ma la gente comune non è certo in grado di valutare quali siano le misure più efficaci e meno costose per raggiungere quegli obiettivi. Dovrebbe essere compito di chi è al governo "far di conto" e scegliere gli interventi con costi marginali minori. Promuovendo invece quelli che più solleticano le fantasie della gente, senza "far di con-

TRASPARENZA
LE POLITICHE
ANTI-SMOG
NON DEVONO
PAGARLE
I CETI MENO
ABBIENTI

to", si può raccogliere consensi elettorali ma si finisce per tradire proprio l'elettorato "verde".

La soluzione di gran lunga migliore, anche se elettoralmente non pagante, sarebbe l'applicazione di una *carbon tax* con un'ampia base, lasciando che sia il mercato (imprese e consumatori) a tagliare le emissioni laddove è meno costoso farlo, invece che siano politici o burocrati ad inventarsi cosa si debba sussidiare e che auto la gente debba comprare. Anche se in democrazia è inevitabile che si corteggi l'elettorato, si potrebbe chiedere però che, per ogni intervento, vengano almeno fatte e rese pubbliche delle stime di costi e benefici attesi.

Sussidiare le auto elettriche aiuta solo i ricchi: il caso Tesla



IL MERCATO
DEI PERMESSI
DI INQUINARE

COSA SONO GLI ETS?

In sostanza sono quote di emissioni inquinanti che le imprese ricevono o acquistano ogni anno: chi supera la sua quota di Ets deve pagare multe in proporzione allo sfioramento, chi invece inquina meno può tenersi i suoi Ets per il futuro o venderli a un'azienda inquinante (molti però contestano il modo in cui si calcolano le emissioni di un'azienda). La Tesla di Elon Musk, nel 2020, ha venduto Ets per 1,5 miliardi di dollari a fronte di utili per 721 milioni: senza sarebbe in perdita

ANZE