

**Congiuntura.** Grazie all'export l'industria dei metalli cresce dell'8% **Pag. 14**

**Lavoro.** L'universo degli atipici è più piccolo: sono meno di un milione e mezzo **Pag. 15**

**Anno della chimica.** La rinascita può partire dal Mezzogiorno **Pag. 16**

Lunedì 7 Febbraio 2011

**Energia.** L'emergenza cambia la gestione degli acquisti

# Gas e luce, per le Pmi rischio rincari tra il 5 e il 10 per cento

## Le stime di ref. con il greggio stabilizzato a 110 dollari al barile

PAGINA A CURA DI  
**Chiara Bussi**

La crisi in Egitto e i suoi effetti sul prezzo del petrolio rischiano di rendere più salata la bolletta energetica delle Pmi. Con un maggiore impatto per il gas naturale, perché i costi di fornitura hanno una forte correlazione con le quotazioni del greggio. «Fare previsioni in questa fase di turbolenza è difficile, date le numerose incognite - spiega l'economista di ref. (Ricerche per l'economia e la finanza), Samir Traini -, ma se la corsa del petrolio dovesse continuare e le quotazioni in media annua si collocassero intorno ai 110 dollari al barile (85 euro), con un aumento del 35% sul 2010, il costo dell'energia elettrica per le Pmi potrebbe salire mediamente di circa il 5%, mentre quella del gas naturale potrebbe spingersi oltre il 10 per cento».

La tensione sul mercato è alta: la scorsa settimana il Brent ha superato la soglia psicologica dei 100 dollari al barile per la prima volta dall'ottobre 2008. «Al momento - sottolinea Claudio Enriquez, amministratore delegato della società di consulenza energetica Nus Consulting - il più grande pericolo è la potenziale chiusura del canale di Suez: l'Egitto, con 700 mila barili al giorno, non è di per sé un fornitore molto significativo di petrolio nel mondo, ma circa un milione di barili di greggio viaggiano ogni giorno attraverso il canale».

Le quotazioni del petrolio erano già salite nel corso del 2010 di oltre il 35% (in euro), sottolinea Traini, con un impatto diverso sui costi di elettricità e gas. Per le Pmi rimaste

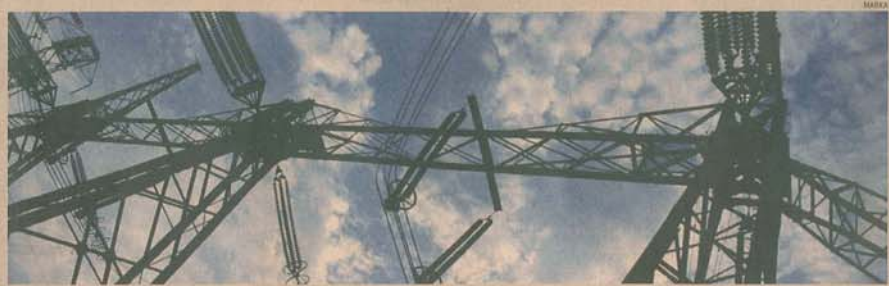
sul mercato di maggior tutela (ovvero alle condizioni stabilite e aggiornate ogni trimestre dall'Autorità per l'energia elettrica e il gas) il costo della bolletta elettrica è sceso mediamente del 4% rispetto al 2009. Per quelle che si sono approvvigionate sul mercato libero il riferimento arriva dai Mercuriali sui prezzi dell'energia pubblicati dalle Camere di commercio con il coordinamento scientifico del ref. Una rilevazione trimestrale sui prezzi di fornitura pagati dalle Pmi che consumano meno di 1,2 milioni di kWh all'anno. Prendendo come riferimento quella della Camera di Commercio di Milano, i "piccoli" si sono approvvigionati senza rincari significativi nel 2010. «I prezzi delle quotazioni - spiega Traini - si sono invece fatti sentire sulla bolletta del gas naturale: qui il costo della fornitura è salito di oltre il 10%».

La nuova emergenza dei prezzi costringe le Pmi a guardare all'energia in un'ottica nuova. C'è chi fa ricorso a energy manager, chi si rivolge a società di consulenza o chi decide di fare gioco di squadra e aderisce a un gruppo di acquisto per avere un maggiore potere contrattuale e trovare una tutela anche sulla fornitura. «Occorre guardare agli acquisti di energia come a un vero e proprio portafoglio di investimenti», sottolinea Massimo Protti, presidente del tavolo della domanda di energia di Confindustria e presidente di Assoutility, che da quattro anni opera come grossista di energia elettrica per le Pmi. «Il nostro obiettivo è acquistare portafogli bilanciati tra borsa

elettrica, contratti a prezzo fisso o contratti indicizzati anche a borse estere in modo da ridurre al massimo il rischio di volatilità o di conseguire un prezzo che assomigli sempre più a un prezzo europeo». L'offerta è sempre più ritagliata su misura, secondo le esigenze dell'impresa, come sottolinea Andrea Baroni, procuratore del consorzio Energia di Pesaro Urbino: «Ai clienti che vogliono stare più tranquilli e che hanno una forte incidenza del costo dell'energia sul prodotto consigliamo il contratto a prezzo fisso, ma negli ultimi tempi raccoglie consensi anche il plafond misto, calcolato su una decina di indici».

«Per quest'anno - assicura Raffaele De Peverelli, presidente del consorzio Valtel di Sondrio, che riunisce una cinquantina di aziende che consumano circa 200 milioni di kWh annui, quasi la metà dei consumi industriali della provincia - le nostre aziende possono stare tranquille: lo scorso autunno abbiamo siglato con il nostro fornitore un contratto per l'elettricità a prezzo fisso in rialzo di appena l'1% rispetto al 2010». Non sempre, però, conclude Enriquez, «la scelta del contratto annuale negoziato tra ottobre e novembre si rivela strategica: all'inizio del 2009 con il Brent precipitato a valori minimi è stato infatti possibile sottoscrivere contratti a prezzi fissi per l'anno 2010 molto vantaggiosi. Così, come per le grandi aziende anche per i "piccoli" il tema dell'energia dev'essere d'attualità tutto l'anno per poter fare la scelta migliore tra le diverse opzioni».

### Gli scenari



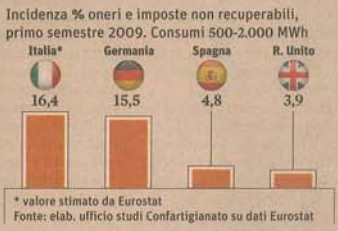
#### 1 L'IMPATTO



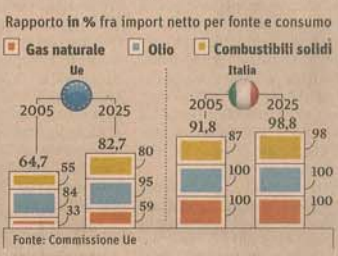
#### 2 LE OPZIONI

Sono numerose le opzioni a disposizione delle imprese per siglare i contratti di approvvigionamento di energia. Un vero e proprio portafoglio energetico con soluzioni diverse a seconda delle esigenze. È possibile, per esempio, siglare un contratto annuale a prezzo fisso. Questa opzione tutela dai rischi di volatilità, ma si rivela strategica solo in presenza di un trend rialzista legato ai 12 mesi successivi. È possibile inoltre fare ricorso a prezzi indicizzati sull'andamento di prodotti petroliferi o scegliere anche la possibilità di uno switch (che consente di modificare in corso la tipologia contrattuale). Un'altra opzione è un plafond bilanciato tra borsa elettrica, contratti fissi, indicizzati, anche a borse estere con l'obiettivo di ridurre la volatilità

#### 3 IL «FISCOWATTORA» PER LE IMPRESE



#### 4 LA DIPENDENZA DALLE FONTI PRIMARIE



FutureBrand

BRANDING