CONFINDUSTRIA FIRENZE

Firenze, 12 ottobre 2018

Ruolo dei Consorzi di Acquisto energia nell'evoluzione dei prezzi energici (EE e GAS): analisi dei mercati energetici, dei fattori socioeconomico correlati e prospettive di medio termine.

Egregio collega,

Fin dal momento della liberalizzazione dei mercati energetici (Decreto Bersani e Decreto Letta), le **imprese e soprattutto le PMI hanno trovato difficoltà ad approcciare tematiche nuove e complesse**, talvolta dettate da indicatori volatili e in continua evoluzione da decrittare (mercato libero, mercato vincolato, mercato di salvaguardia, prezzi fissi o variabili, prezzo unico nazionale PUN, costi variabili, costi fissi e costi passanti, indici, vincoli, indicatori, coefficienti, oneri e perdite di rete, oneri e componenti di sistema, tempi di recesso, accise, ecc.).
Inoltre, non è stato facile per tante imprese districarsi tra produttori energetici, fornitori e gestori della rete sia a livello locale che nazionale (unbundling che significa letteralmente "spacchettamento").
Di recente abbiamo assistito al diverso panorama delle forniture, che si è andato negli ultimi anni disarticolando dal sistema nazionale di produzione basato sulle grandi centrali a quello di una generazione distribuita sul territorio fatto di medie e piccole centrali più l'avvento delle energie rinnovabili con l'autoproduzione.

Per far fronte alle criticità sopra lamentate le imprese fiorentine aderenti a Confindustria, individuarono fin da subito la necessità di **creare uno strumento associativo** (il Consorzio CEF). Questo direttamente partecipato e senza fini di lucro ha risposto alle esigenze delle singole aziende aderenti e, nel tempo, ha consentito sempre di determinare scelte consapevoli, competitive e condivise come strumento di servizio per l'ottimizzazione della gestione energetica compresa la fase di contrattualizzazione e di gestione delle bollette.
Nel tempo il Consorzio CEF e le imprese aderenti, attraverso la **partecipazione fattiva e consapevole dei Consiglieri espressione di tanti imprenditori e manager energetici delle imprese,** hanno potuto godere di un costante confronto ai massimi livelli con i diversi soggetti esperti di energia: Authority, Pubblica Amministrazione, Gestori dei Servizi Pubblici Locali, Produttori, Fornitori, E.S.Co., Broker e Trader, Agenzie di rating, Assicurazioni, altri Consorzi.
In questo panorama si sono determinate numerose forme consortili che hanno troppo spesso rispettato gli interessi del Consorzio (veri o presunti). Infatti, se **il Consorzio non ha nello Statuto la definizione "senza fini di lucro",** questo ovviamente avrà come obbiettivo primario la massimizzazione del guadagno a parziale scapito del cliente/consorziato.

In questo contesto **il Consorzio CEF ha aderito al Coordinamento dei Consorzi Energia di Confindustria,** mantenendo da sempre proficue collaborazioni di benchmark dei mercati energetici e osservando nel tempo (con un'esperienza ormai quasi ventennale dei mercati) il comportamento degli altri Consorzi e dei competitor sul sistema energia.
Le **capacità operative del Consorzio CEF** e degli altri Consorzi del Sistema Confindustria hanno dato impulso sui territori di riferimento ad ampi confronti tra mercato e imprese. Grazie all'opera di personale altamente qualificato hanno contribuito alle attività delle Associazioni territoriali, come nel caso specifico di Confindustria Firenze dove ogni associato sa che può contare su un partner qualificato, professionalmente

competente, riconosciuto dai fornitori di energia come interlocutore credibile ed affidabile e quindi degno della massima considerazione. Dal 2005 questa attività si è sviluppata ed allargata in forma più snella anche per le micro e piccole utenze, grazie al **Gruppo di acquisto costituito dalla Società di Servizi di Confindustria Firenze SAIF S.r.l.,** e si è intergrata lavorando sinergicamente con le attività del Consorzio CEF.

Date queste premesse oggi il mercato energetico si presenta con una serie di gravi congiunture che destano incertezze, soprattutto per chi non è in grado di avere un costante confronto qualificato che sia concretamente dalla parte dell'imprenditore.
Dopo gli anni della crisi in cui la domanda era in forte decrescita e i prezzi in discesa oggi le previsioni sono al rialzo e non sembrano andare verso una stabilizzazione.
Le cause analizzate sono:

1. Aumento generalizzato della domanda a livello nazionale, europeo, mondiale, dopo il minimo storico del periodo 2009-2014.
2. Crisi mondiale in alcuni Paesi grandi produttori di petrolio e di gas (Venezuela, Libia, Qatar, ecc.)
3. Nuovi accordi tra i produttori di petrolio e di gas che si riconoscono nell'OPEC con quelli al di fuori dell'OPEC.
4. Attività della Cina tesa a monopolizzare e vincolare acquisti energetici attraverso accordi e joint venture con gli Stati Emergenti.
5. Aumento dei costi di estrazione del petrolio e scelte di autoconsumo fatte da alcuni grandi paesi (USA).
6. Mancanza di infrastrutture adeguate a servizio del nostro Paese per forniture alternative a quelle attualmente in essere (stallo della realizzazione del TAP).
7. La concorrenza dell'approvvigionamento diretto di gas dalla Russia alla Germania con i Nord Stream e il futuro Nord Stream 2 attraverso il mar Baltico.
8. Le riconversioni in Germania di alcune centrali a carbone in centrali a gas.
9. Le manutenzioni delle centrali nucleari francesi con sbilancio del fabbisogno energetico e la mancata fornitura di energia elettrica a basso costo derivante dal nucleare.
10. La chiusura delle grandi centrali elettriche (solo Enel nel periodo 2015-2018 ha chiuso 23 siti). Enel nel 2014 aveva deciso di chiudere centrali termoelettriche per 25 mila MW divenute economicamente insostenibili per eccesso di offerta di elettricità di base.
11. Il calo dei consumi per l'aumento della generazione da rinnovabile distribuita e autoproduzione.
12. L'aumento, nel mercato dell'Emission Trade, del costo della CO_2 che internalizzato dai produttori nei prezzi energetici è passato da circa 3 €/MWh a oltre 10 €/MWh.
13. I costi crescenti di gestione della rete che richiede un continuo bilanciamento tra energia immessa ed energia prelevata.
14. La crisi di molti operatori, per gli alti costi di gestione finanziaria e assicurativa, che di fatto ha portato ad una notevole contrazione del numero degli offerenti affidabili.
15. Le azioni di dumping da un lato e di "cartello" dall'altro che alcuni operatori commerciali hanno posto in essere.
16. La bassa piovosità di questi due ultimi anni che ha determinato la riduzione della quota dell'idroelettrico nel paniere dei costi.
17. Gli aumentati costi di gestione della sicurezza della rete a fronte delle emergenze ambientali.
18. La gestione puntuale online dei consumi e quindi delle perdite e delle inefficienze dell'utenza, che oggi sono ribaltate sul consumatore finale e non più sul venditore.

In buona sostanza specialmente negli ultimi anni, si è avuta conferma che l'energia è del tutto un prodotto finanziario.

Pertanto sono completamente cambiati quelli che erano gli indicatori di successo tipici delle attività dei Consorzi, del tipo:

a) più grosso e strutturato era il Consorzio tanto più era efficiente;
b) i Consorzi di primo livello, che operavano cioè direttamente sul mercato e sulla borsa dell'energia, erano a prescindere più vantaggiosi di quelli di secondo livello;
c) al crescere del volume di energia acquistato indipendentemente dalle dimensioni dei clienti crescevano gli sconti e si abbassavano i prezzi;
d) all'aumentare della stabilità della domanda calmierata dalla sovrapposizione di consumi diversificati i prezzi erano più vantaggiosi;
e) in assenza di una informatizzazione capillare, la funzione organizzativa del Consorzio era un vantaggio riconosciuto dai fornitori, per la funzione aggregante dal punto di vista amministrativo, e pertanto rappresentava un bonus a favore degli utilizzatori dell'energia.

In realtà a seguito dell'evoluzione correlabile anche alle criticità di cui ai punti da 1 a 18 ci sono state delle sostanziali modifiche del mercato che hanno privilegiato alcuni fattori.

Avere dei costi competitivi per l'utente finale, solo con l'appartenenza ad un Consorzio che punta all'aumento dimensionale e non anche delle dimensioni dei suoi soci, è contrastato dalla **necessità di mettere in campo cospicue garanzie fideiussorie**, che appare un fattore negativo inequivocabile.
Molti Consorzi di primo livello, per mantenersi competitivi, hanno dovuto aumentare le marginalità per investire nella produzione diretta soprattutto nel periodo 2012-2016 fino a quando il mercato è stato surrettiziamente agevolato da incentivi molto importanti.
I Consorzi di primo livello hanno via via percorso una strada sempre più autonoma dalle politiche associative diventando essi stessi degli operatori con tutte le rigidità e complessità gestionali.
Il sistema della PMI è stato oggetto di un marcato fortemente aggressivo da parte di piccoli operatori, piccoli traders, consulenti, ma soprattutto dei grandi operatori nazionali che hanno investito nelle attività commerciali di porta a porta enormi risorse.
In questo contesto i piccoli e medi Consorzi del Sistema di secondo livello hanno invece potuto godere di una gestione diretta fortemente economica, flessibile, capace di cogliere opportunità spot senza superfetazione di costi aggiuntivi, e sviluppando soprattutto un'attività consulenziale diretta al socio volta ad una completa assistenza nel campo dell'Energy Management.

La minore forza contrattuale dei Consorzi di secondo livello rispetto ai grossi Consorzi di primo livello, nei confronti dei produttori di energia, è stata bilanciata dalla completa assenza di oneri di gestione tipica di questi ultimi (importanti costi gestionali, anticipi di acquisto sulla borsa, interessi per investimenti in impianti di produzione, assicurazioni e garanzie, fideiussioni, ecc.).

I piccoli e medi Consorzi di secondo livello, per essere appetibili per il proprio mercato, hanno dovuto sviluppare tecniche di acquisto dinamiche per assicurare contratti di fornitura suddividendo le imprese aderenti per taglia, modalità di consumo, e operando flessibilmente nei confronti di più fornitori mettendoli in concorrenza attraverso la procedura di Gara, legalmente garantita da clausole di maggior favore per le imprese, sezionando a parità di garanzie l'offerta più vantaggiosa, ma adattandosi in forma consapevole e trasparente nella gestione dell'offerta spot.
La congiuntura negativa dei mercati energetici di questo autunno 2018 giunge per altro in un contesto socioeconomico che annuncia criticità che sembra investire e investiranno l'economa europea.

A fronte di questi scenari il Consiglio Direttivo di CEF si è confrontato di recente anche sulle analisi condivise con il Coordinamento, da cui emerge che la situazione attuale dei mercati energetici prende spunto già da alcune congiunture negative nate nel corso del 2017 da cui poi si è susseguito un trend crescente del prezzo dell'energia.
Da previsioni il prezzo dell'energia elettrica e del gas non tornerà velocemente ai livelli del 2016-2017, ma si attesterà presumibilmente, secondo le aspettative degli analisti di oggi, intorno ai 60-62 €/MWh, con le punte toccate in questi mesi da 70-73 €/MWh, con un incremento netto rispetto al 2018 di circa il 10-15%!

I contratti che sono oggi negoziabili dal nostro Consorzio CEF, possono essere a prezzo fisso o a prezzo variabile, e risentono e risentiranno senza dubbio di questi incrementi.
Una strategia che il Consiglio Direttivo sta monitorando è la gestione dinamica del prezzo tramite il "Price Fixing", dove nell'arco dell'anno vengono fissate bande di prezzo per la fornitura dell'anno successivo. In un periodo di prezzi crescenti o quanto meno stabilmente alti, aver già acquistato parte del prezzo della fornitura consente di avere delle buone perfomance di acquisto.
Questo comporta di doversi "legare" ad un fornitore per periodi di tempo più duraturi oltre l'anno.

Attualmente l'altra posizione più cautelativa fa prevedere contratti di breve termine e prezzo fisso.

Gli scenari e le prospettive future brevemente delineate evidenziano quindi una situazione difficile per gli operatori di mercato come i Consorzi e i Gruppi di Acquisto che si stanno apprestando, dopo un anno di continuo monitoraggio e ricerche di offerte dai fornitori più affidabili del mercato, al rinnovo dei contratti per l'energia elettrica e gas per i propri soci e membri aderenti.

In considerazione di ciò concludiamo affermando che le opportunità di risparmio, in una fase di prezzi instabili e tendenzialmente al rialzo, sono difficili da cogliere, ma che l'attenzione ai mercati e l'impegno del Consiglio Direttivo, composto dai rappresentanti delle stesse Consorziate, è di massima attenzione.

Il personale del Consorzio manterrà costantemente aggiornato ogni imprenditore sull'evoluzione degli scenari energetici, che ci auspichiamo volgano a ribasso nel breve periodo per poter rinnovare i contratti con il minor incremento possibile rispetto al 2018.

Gli uffici di CEF e del Gruppo di Acquisto di SAIF sono a disposizione per maggiori chiarimenti.

Cordiali saluti.

Ing. Pietro Bartolini
Confindustria Firenze