



CONSORZIO ENERGIA PICCOLE IMPRESE

Direzione Operativa

08 Luglio 2009

DAL CREDIT CRUNCH AL DUAL FUEL
Come sta cambiando il rapporto fornitori energia/clienti?
Il Sole24 Ore Business Media
via Patecchio, 2 – Milano

Intervento di Marco Croci, Direzione Operativa Cenpi.

Ringraziamento a Il Sole24 Ore Business Media per l'invito e la possibilità di partecipare al talk meeting tra lettori e player del settore e a tutti i presenti.

- Il Cenpi: ruolo e servizi offerti

Il Consorzio C.En.P.I. – Consorzio Energia Piccole Imprese – nasce dalla consapevolezza che i servizi energetici per le PMI sono un punto di forza per il **recupero competitivo delle imprese**.

Il consorzio, quindi, avvia la propria attività, prima del completamento del processo di liberalizzazione, nel 2003 grazie alla attività delle sedi territoriali dislocate nella regione Lombardia e Piemonte. Il Cenpi non copre oggi solo l'area del nord ovest ma ha anche punti informativi presso le associazioni territoriali dislocate nella regione Abruzzo, Liguria, Marche, Umbria e Sicilia, contando oggi ben **25 sedi sul territorio italiano**.

Il Consorzio nasce dall'intercettazione delle esigenze delle imprese ad avere delle linee guida, delle indicazioni sui parametri per la scelta sul mercato.

Il Cenpi vuole quindi fornire **specifici strumenti di orientamento ed accompagnamento** delle imprese associate al mercato libero dell'energia, al fine di ottenere **servizi di qualità** sulla fornitura rispetto al mercato tutelato/salvaguardia, procedure snelle e sgravio burocratico per le imprese, fugare i dubbi e accompagnare le PMI.

Il **Consorzio** offre **assistenza e consulenza, qualificata e costante**, finalizzata all'individuazione delle soluzioni migliori per ottimizzare le forniture energetiche e alla **risoluzione di problematiche specifiche**. Il prezzo dell'energia offerto è in primis ciò che induce le imprese a dar mandato ad un consorzio di acquisto; di fronte al crescente aumento dei prezzi, l'impresa ha così l'opportunità di ridurre i suoi costi aziendali e di diventare quindi più competitiva sul mercato. Il rapporto fiduciario che si instaura non si basa solo su opportunità di risparmio, il cliente fidelizzato ottiene riduzione dei costi energetici delle imprese, **ottimizzazione e la razionalizzazione dell'impiego delle fonti energetiche, assistenza e la formazione in campo energetico, sviluppo di nuove tecnologie**.

Tra i servizi offerti, inoltre, vi è dal **monitoraggio in tempo reale dei consumi** e ad una analisi dei consumi, anche in funzione degli andamenti produttivi, alla analisi dei carichi, finalizzati a mantenere il consumo energetico entro il limite contrattuale, fino alla generale ottimizzazione energetica dei processi produttivi.

Il Consorzio Cenpi **ricerca uno o più fornitori/trader nel libero mercato dell'energia**, selezionati tra i più importanti a livello nazionale e in grado di servire vantaggiosamente dal punto di vista economico e qualitativo i propri clienti.

In questo modo il consorzio è in grado di **costruire un pacchetto di offerte differenziate** a seconda delle esigenze del proprio cliente, si spazia infatti da offerte a prezzo fisso, indicizzato, tariffa monoraria, peak-off peak, a fasce.

Ogni offerta è specifica per ogni cliente e viene redatta analizzando in primis i profili di consumo della impresa, consigliando il cliente in base alle proprie esigenze.

CONSORZIO ENERGIA PICCOLE IMPRESE – NORD OVEST



CONSORZIO ENERGIA PICCOLE IMPRESE

- Focus segmento energia elettrica

Dal **2007 al 2008**, le imprese associate sono cresciute del 8% mentre il **consumo è aumentato del 10%**, raggiungendo la soglia, a chiusura 2008, di **oltre 300 GWh per 2500 punti di prelievo**.

Il **target degli associati** Cenpi sono sia piccole e medie imprese in Bassa e Media Tensione e spaziano in **diversi settori** dalla Produzione metallo e fabbricazione di prodotti in metallo, Settore stampaggio e lavorazione materie plastiche, lavorazione legno, Tessile, Alimentare, Istituti di Credito fino a Enti della Pubblica amministrazione.

Il buon lavoro svolto sia in termini di contrattazione che di contrattualistica, ha garantito **risultati** anche in termini economici per i nostri associati garantendo un risparmio medio del 8-9 % annuo rispetto al mercato di maggior tutela.

I risultati conseguiti nello scorso anno risultano notevolmente ridotti dall'andamento della domanda di energia elettrica del 2009. Nel I quadrimestre 2009 le aziende Cenpi hanno ridotto, a parità di punti di prelievo, i loro consumi di circa il 18%.

A complicare ulteriormente la situazione è da notare che, sebbene i prezzi della componente energia siano ridotti, sono aumentati gli oneri di sistema a causa del minor volume di consumi. Si pensi che, da una indagine di Confartigianato, le bollette di energia elettrica delle aziende situate nella Regione Lombardia hanno **costi del 24% superiori alla media delle imprese in UE**. Questa enorme disuguaglianza crea una perdita di competitività delle PMI nei confronti del mercato europeo.

Il settore elettrico con la liberalizzazione del mercato si è completamente evoluto creando insieme ad opportunità anche non poche criticità/perplexità per le piccole e medie imprese. In dettaglio ecco le principali criticità:

1. **doppia fatturazione;**
2. **conguagli a credito/debito;**
3. **scelta condizione prezzo fisso/indicizzato;**
4. **pagamento rateale delle bollette;**
5. **trasparenza delle condizioni economiche.**

Nonostante l'avvio del cambio dei contatori, continuano a riproporsi fastidiose problematiche di fatturazione con conseguente emissione di conguaglio a credito/debito. Alcune nostre aziende pagano conguagli di 4/5 anni fa.

Questo inconveniente viene percepito negativamente dalle aziende artigiane che reclamano stabilità e certezza nei prezzi in bolletta elettrica.

Tutti i clienti del Consorzio, salvo rare eccezioni, hanno scelto condizioni economiche a prezzo fisso nel 2008 mentre nel 2009 si riscontra un moderato ritorno delle condizioni economiche a prezzo indicizzato anche a fronte del fatto che la Maggior Tutela risulta ormai avere un andamento mensile. A tal proposito il Cenpi si avvale di **due fornitori** al fine di mantenere offerte performanti sia sulle condizioni economiche a prezzo fisso che indicizzato.

Ad aggravare la situazione è l'insolvenza di alcuni clienti che richiedono la rateizzazione dei pagamenti delle fatture per ovviare alla difficile situazione in cui si trovano. Pertanto risulta importante ai fini consortili allacciare rapporti con fornitori che garantiscano una flessibilità nel pagamento di insoluti.

Talvolta risulta complesso confrontare le offerte che ricevono alcuni nostri clienti da altri trader e confrontarle con le nostre. Offerte in apparenza migliori possono risultare svantaggiose per il cliente. La **"trasparenza"** delle offerte e delle fatture richieste dal proprio fornitore non sempre viene adeguatamente percepita dall'utente finale.

Infine, sebbene risulti ovvio a chi opera nel settore, risulta determinante la **scelta del momento in cui fissare le condizioni economiche** risulta per mantenere competitività e risultare convenienti sul libero mercato.

CONSORZIO ENERGIA PICCOLE IMPRESE – NORD OVEST

CONSORZIO ENERGIA PICCOLE MPRESE

- Focus segmento gas

Sebbene il processo di liberalizzazione del segmento gas si sia completato tre anni prima del settore elettrico il Consorzio non ha mai stipulato un servizio gas.

La ragione deve essere ricercata nei seguenti tre punti:

1. **minore trasparenza delle bollette;**
2. **difficoltà di riscontro di effettiva convenienza;**
3. **ridotti margini.**

L'analisi di una bolletta gas non è completa come l'analisi della "sorella" elettrica e in tal senso si attende che l'Autorità armonizzi e chiarisca il modello (componenti quadro sintetico e di dettaglio) per entrambe.

La non chiarezza della bolletta comporta serie difficoltà nel confronto tra differenti offerte presenti sul libero mercato. Pertanto diventa molto complicato dimostrare l'effettiva convenienza dell'accordo stipulato.

Infine la componente materia prima incide per circa il 30% della spesa totale lorda della bolletta gas contro il 60% nella componente energia nella bolletta elettrica.

La contrattazione della componente stoccaggio può essere messa in campo solo a fronte di consumi consistenti.

Si sottolinea la notevole difficoltà nella procedura burocratica di attivazione di un punto di riconsegna e una non chiarezza nello switching.

Il processo di spostamento Tutela di Categoria-Libero Mercato indetto dall'Autorità a partire dal prossimo anno termico coinvolgerà direttamente anche i clienti del Consorzio.

- Conclusioni

Il Consorzio è un adeguato strumento di risparmio per le aziende associate. La sua utilità si riscontra non solo nella stipula di condizioni economiche performanti ma anche nella capacità di veicolare le notizie ed effettuare una precisa azione di formazione/informazione degli utenti finali tramite i sportelli Energia delle associazioni territoriali aderenti.

Il processo di liberalizzazione del settore elettrico necessita della completa installazione dei contatori elettronici. La completa ultimazione di questo processo permetterà di ridurre drasticamente le problematiche di gestione del flusso dati tra distributore e fornitore. Inoltre è opportuno adeguare le infrastrutture al fine di limitare il maggior costo zonale di numerose aree produttive italiane per riacquistare competitività.

Il processo di liberalizzazione del settore gas è ancora in una fase embrionale. Ci si attende un periodo di cambiamenti da parte dell'Autorità (simile al transitorio elettrico) che permetta di normalizzare e aprire ad altri competitor il libero mercato. Per di più è necessario avviare una riforma strutturale a monte del settore per consentire l'inserimento di più trader e limitare il controllo dei prezzi che esercita il concessionario delle reti di distribuzione.

Per terminare è bene precisare che le forniture **dual fuel** risultano difficilmente applicabili ai clienti del Consorzio fintantoché non ci sarà una tangibile dimostrazione dell'effettivo risparmio conseguibile.