

Il petrolio sale e l'energia è più cara le industrie ora comprano dai trader

di Stefania Aoi, 24 Settembre 2012

Un anno fa ha bussato alla porta del suo presidente e gli ha proposto di voltare pagina. Di acquistare l'energia elettrica per la propria azienda in Borsa, in maniera strutturata, grazie all'aiuto di una società di trading energetico con cui stipulare un contratto di Active portfolio management. «I vantaggi della nostra scelta? Se stessimo parlando di vestiti invece che di megawatt le direi che è un po' come andare a fare shopping in periodo di saldi e cercare di rivendere quando il prezzo è più alto». Scherza Giovanni Rosati, da dodici anni direttore dell'ufficio acquisti della vetreria Bormioli Luigi. Quartier generale a Parma, un fatturato consolidato di 190 milioni, l'azienda ha bisogno di grandi quantità di corrente per far funzionare gli altiforni dentro i quali la sabbia si trasforma. Così dal 2011 non compra più la corrente con contratti annuali come faceva in passato, ma lo fa attraverso un trader in modo differenziato nel tempo a seconda del prezzo del momento: tre megawatt li acquista oggi, altri 10 magari fra una settimana.



Se il prezzo sale può anche rivendere l'energia in eccesso. Prima invece contattava i fornitori, raccoglieva le loro offerte e decideva per la migliore. Il risparmio tra le varie proposte poteva oscillare tra gli uno e i due euro al massimo. «Il mercato dell'energia è cambiato in questi anni — spiega Rosati — e con l'introduzione della borsa elettrica il contratto stipulato una volta all'anno rischiava di diventare diseconomico, perché io pagavo il kilowatt un certo tanto, ma se nel frattempo il prezzo scendeva, potevo rimetterci». Con la gestione del portafoglio elettronico invece? «Abbiamo un rischio gestito — racconta il direttore — e alla fine dell'anno paghiamo un prezzo medio ponderato che riteniamo più conveniente rispetto al prezzo che avremmo pagato per l'acquisto in un'unica soluzione dei 120 milioni di kilowatt di cui necessitano i nostri stabilimenti produttivi».



A oggi per esempio l'azienda ha già acquistato piano piano sul mercato, cercando le opportunità migliori, tutta l'energia per il 2013 e ora ragiona su quella per il 2014. Il caso della Bormioli è solo uno fra i tanti. Sempre più imprese in Italia si affidano a società di trading esperte nel mercato dell'energia. «E' una pratica ormai diffusa — racconta Arturo Lorenzoni direttore di Ricerca presso l'Istituto di Economia e Politica dell'Energia e dell'Ambiente (Iefe) della Bocconi — Soprattutto i grossi energivori come le acciaierie, vetrerie, cartiere si sono mosse da tempo perché hanno ben compreso che la gestione del portafoglio d'acquisto dell'energia consente di ridurre la volatilità del prezzo e il rischio associato alla loro fornitura e di avvantaggiarsi di condizioni favorevoli sui mercati». Ma quali i pericoli che si corrono con una gestione dell'approvvigionamento tramite trader? «Sono modesti, gli stessi che si presentano nel mercato finanziario, — prosegue Lorenzoni — e inoltre in questi anni si sono affinati sempre più i contratti tra esperti del mercato energetico e aziende, con clausole a salvaguardia del cliente. Parte dei rischi poi se li accollano le stesse società di trading». Lo shopping del kilowattora, in maniera differenziata nel tempo, migliora anche la competitività. «Quando compravamo con contratto unico annuale — ricorda Maurizio Pigni direttore di stabilimento della Nuova



Arturo Lorenzoni (1) (Iefe-Bocconi)
Giovanni Rosati (2) (Bormioli)
Luigi Maurizio Pigni (3) (Nuova Oter)
Giovanna Pozzi (4) Rtr Rete Rinn.Le

Oter di Latina — pagavamo un prezzo e se dopo una settimana il nostro concorrente acquistava la stessa energia a un prezzo inferiore, aveva un vantaggio su di noi».



Produttore di gas medicinali, un fatturato di 3,2 milioni di euro, la Nuova Oter quattro anni fa ha fatto due conti: il prezzo del petrolio era alle stelle, così quello dell'energia elettrica e comprare a lungo termine rischiava di essere un pessimo affare. Così la decisione di optare per un contratto di Active portfolio management, differenziando gli acquisti di energia con la possibilità di sfruttare i trend del mercato per scegliere i prezzi migliori. L'azienda compra "blocchi" di energia per tre o sei mesi e ad oggi ha già tutta la corrente necessaria per le necessità del 2013. «Siamo soddisfatti.

Gestire in questo modo il rischio ci dà la possibilità di avere un prezzo medio di mercato interessante — commenta Pigini — anche se resta il fatto che il costo dell'energia è una voce importante per un'azienda come la nostra. In Italia tanto incidono le tasse: su 310 mila euro spesi in "bolletta", la metà vanno in imposte e servizi, e tanto incide la tassa sul fotovoltaico». Ai trader non si affidano solo le imprese "energivore" ma anche i produttori di energia. «Se quelli maggiori hanno una struttura di trading "in casa" — spiega il direttore di Ricerca dello Iefe Bocconi Arturo Lorenzoni — altri si rivolgono a società esterne». Tra le aziende che producono da fonti rinnovabili è invece ancora prassi comune cedere la propria produzione al soggetto competente, il Gestore Servizi Elettrici (Gse), che ai grandi impianti la paga al prezzo zonale di Borsa, che oscilla in continuazione, mentre i piccoli impianti godono di una tariffa per il ritiro dedicato. Ma anche qui qualcosa sta cambiando. «E in prospettiva — afferma Lorenzoni — per tutti l'accesso al trading può rappresentare un'opportunità in più per valorizzare al meglio la propria produzione».

Un'opportunità colta per esempio da Rtr Rete Rinnovabile, nata nel 2010, sede principale a Roma e un fatturato di 85 milioni. Azienda che opera nel settore del solare e che possiede un portafoglio di 241 megawatt di potenza installata in 85 siti sparsi per lo Stivale, che producono ben 320 gigawatt di energia elettrica all'anno e che — forte dell'esperienza maturata sul mercato inglese e statunitense dal suo azionista Terra Firma — ha deciso di seguire dall'inizio di quest'anno il mercato elettrico in modo attivo, firmando un contratto di Power Purchase Agreement (Ppa) con un trader per la vendita dell'energia prodotta dai propri impianti. «Avevamo necessità di stabilizzare i ricavi e di gestire in modo efficace il rischio connesso alla volatilità del mercato elettrico — racconta la Business Development manager di Rtr Giovanna Pozzi — Questo è stato possibile perseguendo una strategia di prezzo fisso, ovvero fissando nel contratto il prezzo al quale l'energia ci deve essere pagata».