

Anche i trader accusano difficoltà

J.G.

milano È dei giorni scorsi la notizia che una società elettrica indipendente, la Emmecidue Trading, sta andando verso il concordato pieno liquidatorio. Non è il primo caso di aziende elettriche in difficoltà negli ultimi mesi. Già tempo fa l'imprenditore Filippo Giusto con la crisi della sua Esperia aveva lanciato l'allarme: attenzione - avvertiva Giusto - al problema creato dalle morosità poiché la società elettrica deve comunque pagare i produttori di elettricità e l'Erario per le bollette emesse (le aziende elettriche sono anche esattori pubblici e sostituti d'imposta, come dimostra il caso del canone Rai) anche se il suo cliente non ha pagato il chilowattora. «Il problema delle morosità è relevantissimo anche sulle società con le spalle larghe come noi», conferma per esempio Fabio Bocchiola, amministratore delegato della filiale italiana del multinazionale elettrica svizzera Repower. «Noi per fortuna abbiamo puntato sulla qualità del rapporto con la clientela, che dai sondaggi risulta la più soddisfatta fra i consumatori delle diverse compagnie elettriche». Però è accaduto anche un altro meccanismo spiazzante. Il rincaro dei prezzi elettrici del 2017 generato dalle difficoltà del nucleare francese ha tagliato le gambe a numerose società elettriche dalle politiche commerciali più aggressive che avevano puntato la strategia sul solo fattore prezzo. Diverse società elettriche avevano risparmiato sulle ricoperture dal rischio prezzo in modo da offrire ai consumatori (soprattutto con le amministrazioni pubbliche o con le aziende piccole e medie) contratti a listino stracciato. Ed erano state fatte politiche commerciali anabolizzanti che portavano a gonfiare il portafoglio clienti, senza badare se buoni pagatori o morosi. Però poi quest'anno le quotazioni di approvvigionamento del chilowattora sono cresciute e hanno superato perfino i prezzi di rivendita. Per queste società elettriche ogni cliente, ogni chilowattora venduto, è diventato una fonte di perdita. Più si vendeva e più si allargava il passivo. Così sono entrate in crisi nera aziende elettriche con coperture povere e quindi esposte al fattore prezzo, oppure i trader con un portafoglio gonfiato di



steroidi commerciali ma povero di clienti pagatori, o peggio ancora per chi aveva unito le due politiche commerciali: pessimi clienti ai quali erano stati offerti prezzi bassissimi grazie ai risparmi fatti sulle ricoperture dai rischi. Ecco le difficoltà in cui s' erano imbattute aziende stimate come Gala, Meta Energia, Youtrade, Illumia e altre. Alcune di queste hanno dovuto nelle settimane scorse correre ai ripari e rinegoziare i contratti di fornitura con i clienti, altre hanno perso clienti, altre ancora hanno cambiato strategia e qualcuna, purtroppo, invece si prepara a uscire dal mercato. «È un peccato - conclude Bocchiola di Repower - perché quello elettrico è un mercato simile a quello finanziario, e come nel risparmio servirebbe un albo dei gestori che desse sicurezza a operatori e clienti». © RIPRODUZIONE RISERVATA.