

Nuove regole

Vendita di energia elettrica I risultati dell'asta

Con l'asta dello scorso 10 gennaio Enel e il Gruppo Hera (entrambe a controllo pubblico) si sarebbero aggiudicate 14 lotti (7 a testa, su un totale di 28) per l'individuazione dei fornitori di elettricità al 4,5 milioni di clienti che il prossimo 1 luglio dovranno uscire dal mercato tutelato. Gli altri 12 lotti, ciascuno dei quali comprende da 150mila a 180mila clienti, sarebbero andati a Edison (4), Illumia (3), AZA (2), Iren (2) e Eon (1). I dati arrivano da anticipazioni di stampa per risultati che saranno resi pubblici il prossimo 6 febbraio in relazione all'asta indetta da Acquirente unico società pubblica che compra luce e gas per il mercato tutelato sulla base delle regole di Arera (l'autorità pubblica per l'energia che fissa le tariffe sul mercato protetto).

bralo in relazione all'asta indetta da Acquirente unico società pubblica che compra luce e gas per il mercato tutelato sulla base delle regole di Arera (l'autorità pubblica per l'energia che fissa le tariffe sul mercato protetto).

«NOLI TRIPLICATI E PESANTI RITARDI»

Riccardo Riva è il titolare della Fischer&Rechsteiner di Valmadrera «I maggiori problemi nell'import perché saltano i piani di produzione»

MARIA G. DELLA VECCHIA

Non è ancora allarme, ma la crisi nel Mar Rosso anche in senso commerciale si sta facendo sentire e rischia pesanti impatti sulle supply chain internazionali, con forte coinvolgimento per il commercio da e verso l'Italia visto che da Suez passa il 40% del nostro interscambio via mare per un valore di oltre 150 miliardi di euro. Evitare il Canale di Suez e circumnavigare l'Africa significa percorrere 9mila chilometri in più (e oltre una settimana di viaggio aggiuntiva) per raggiungere i porti europei: crescono le difficoltà in termini di aumenti di costo e forti ritardi nelle consegne per le aziende che importano ed esportano e migliori invece il business per chi trasporta. In un Paese come l'Italia, grande importatore di materie prime e di elettronica, c'è preoccupazione sia perché, al solito, l'impatto finale delle crisi internazionali va a finire sulle tasche dei consumatori. Ne parliamo con Riccardo Riva, spedizioniere internazionale titolare di Fischer&Rechsteiner Company.



Riccardo Riva, titolare di Fischer&Rechsteiner Company

Cherichedute sta producendo la nuova crisi sui suoi clienti? Nell'immediato i nostri clienti risentono dell'allungamento dei tempi di transito che, a seconda delle varie destinazioni, si è fatto molto significativo, oltre a un aumento di costi dei noli marittimi. Al livello generale ricordo il rischio di perdita di rilevanza strategica del Mediterraneo e quindi dei porti italiani, con aggravante molto forte per i porti dell'Adriatico quali Venezia e Trieste oltre a quelli della costa occidentale di Libano, Israele, Cipro, i porti egiziani, il Pireo greco: tutti porti che oggi si trovano al punto più estremo della non circolazione delle navi, che ora stanno circumnavigando l'Africa e quindi, quando possibile, omettono l'entrata nel Mediterraneo.

tutte le navi in circolazione. Inoltre le compagnie marittime hanno necessità di ridurre al minimo indispensabile lo stazionamento dei container nei porti di arrivo, il free-time, il tempo in cui un importatore ha a disposizione il container per le normali operazioni di sdoganamento e scarico. La riduzione del free time serve ad aumentare il turnover dei container.

Sulla riorganizzazione ha insegnato qualcosa l'evento del 2021 quando la portacontainer Ever Given si era incagliata a Suez?

Da quell'evento forse un po' di esperienza in più l'abbiamo maturata, ma l'esito della situazione dipende molto dalla durata della crisi. Per ora di fatto le aziende sono alle prese con maggiori costi di trasporto e ritardi importanti e imprevisti un mese fa. Le ripercussioni riguardano la disponibilità dei container, ma per quelli in esportazione il problema per le nostre aziende è relativo perché ad essere impattato di più è chi importa. La scorsa settimana abbiamo assistito alcune aziende straniere che avevano previsto tempi di approvvigionamento che non verranno rispettati e che hanno mutato la spedizione da marittima ad aerea, per tempi di consegna molto più ravvicinati ma con costi molto più elevati. Sono dinamiche che un operatore logistico deve saper affrontare in modo da offrire rapidamente soluzioni alternative all'azienda esportatrice o importatrice. Siamo in una situazione molto mu-

Cherincari si aspetta? Abbiamo noli marittimi che su alcune tratte sono cresciuti fra le tre e le quattro volte rispetto a un paio di mesi fa, aumenti molto forti, ma tuttavia ricordo che siamo sostanzialmente alla metà degli aumenti

«Tante famiglie in difficoltà Pesano i rincari dell'energia»

Capacità di spesa Mara Merlo rappresenta i consumatori in Camera di commercio

Il prezzo del gas cala, ma è una riduzione ampiamente compensata in negativo dal dietrofront sull'Iva, con l'eliminazione dello sconto che l'aveva portata dal 22% al 5%, afferma Mara Merlo,

representante delle associazioni dei consumatori in Camera di commercio Como Lecco e presidente di Federconsumatori Como. Da questo mese di gennaio l'Iva sale dal 5% al 10% per la prima fascia di consumo e torna al 22% per l'eccedenza. «Se consideriamo il consumo medio annuo di una famiglia, circa 1.400 metri cubi, l'abbassamento del prezzo della materia prima, che si è attestato al 6-7%, diventa pressoché ininfluente rispetto al ripristino dell'imposta», aggiunge Merlo, che si dice preoccupata soprattutto per l'andamento dei prezzi e per il passaggio al mercato libero.

famiglie ad orientarsi nella scelta». Merlo sottolinea che «le offerte sul mercato libero sono mediamente di gran lunga più care. Dalle comparazioni vediamo che su cinquecento offerte del mercato libero a prezzo variabile solo tre risultano più vantaggiose rispetto al prezzo variabile sul mercato tutelato. Per il gas il passaggio al mercato libero secondo le nostre stime determinerà un rincaro dell'11% per le offerte sul prezzo variabile e addirittura del 40% sul prezzo fisso, che rimane il più svantaggioso. Ci aspettiamo un peggioramento della povertà energetica». Sul fronte dell'elettricità si

tevole, abbiamo incontri quasi quotidiani sia in presenza che da remoto con le compagnie marittime, che devono riuscire a far quadrare le diverse istanze.

In che misura questo sta impattando sulla sua attività?

L'impatto operativo è molto forte ed è tornato simile a quello del periodo Covid, quando c'era scarsità di container, costi impazziti per i noli, offerte con validità a scadenza molto ravvicinata. E non è una questione di speculazione ma di reazione rispetto alle variazioni dei noli, perché le stesse compagnie marittime non sono in grado di dare certezze sulla rotazione delle loro navi. Una compagnia primaria ha annunciato di aver scarta-

Suez e il commercio mondiale

Dal canale di Suez passa il 12% del commercio globale (pari a 82,8 miliardi di euro). Rotta dal capo di Buona Speranza da Singapore al Nord Europa, rispetto a Suez richiede 10 giorni in più di navigazione, 3.500 miglia nautiche in più e un milione di dollari in più di carburante.



4 milioni

Energia elettrica e gas: i clienti vulnerabili Nel mercato tutelato sono 4 milioni gli utenti di energia e gas considerati vulnerabili (per situazione economica, malattia, disabilità, residenza in zone disastrose o isole non interconnesse, ultra 75enni). Per loro il mercato tutelato continuerà con la tariffa stabilita mensilmente da Arera

«Catene di fornitura più corte Il processo ora può riprendere»

L'esperto Il manager Bruno Carenini non vede riflessi immediati dalla crisi «Ma le grandi imprese valutano di riportare in Europa alcune produzioni»

«Al momento il riflesso della crisi nel Mar Rosso che impone un cambiamento di rotte navali sta avendo effetti marginali sulla logistica e sui costi delle imprese italiane: è in atto un movimento logistico che provoca allarmismo senza che il tema dei rincari, per ora non abbiamo segnali di portanti che tutto ciò sia ancora a contribuire a un rialzo delle inflazione». Lo afferma Bruno Carenini, international business manager e riferimento per l'estero della Cdo di Como. Carenini è partner di Aeg Corporation, società di consulenza strategica con sede centrale a Londra e filiali in Italia, Stati Uniti, Irlanda, Brasile e Polonia e da consulente strategico per l'internazionalizzazione ha il polso della situazione che gli deriva dal se-



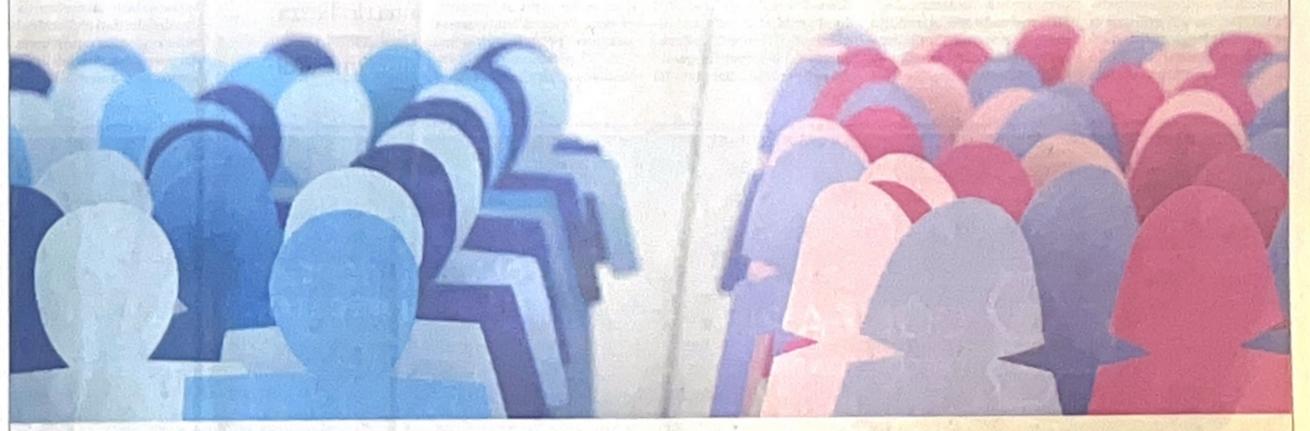
Bruno Carenini, consulente

giunge Carenini - abbiamo certo un possibile ritardo sulla componentistica, già vista col Covid tanto che le multinazionali sono passate dall'essere rigide verso i fornitori ad accettare una pianificazione modificabile nel tempo, attitudine sfruttabile anche ora. Per almeno un trimestre non dovremmo avere forti segnali di peggioramento, ma dobbiamo stare attenti perché queste situazioni favoriscono chi ne può approfittare. Nell'onda mediatica, tutto fa brodo per indurre a continuare ad aumentare i prezzi». Carenini ricorda come ci sia una sottotraccia non trascurabile di movimento che riguarda i grandi produttori che se ne vanno delocalizzato e che ora stanno tornando a produrre in Europa: «Sta accadendo nel tessile - afferma - ma dai rumors che abbiamo i consigli di ammini-

PARITÀ DI GENERE LA CAMERA DI COMMERCIO CI CREDE

Scopri i fondi disponibili per far certificare la tua impresa e beneficiare delle agevolazioni contributive e degli altri incentivi previsti

www.comolecco.camcom.it



OBIETTIVI PER LO SVILUPPO SOSTENIBILE 17 OBIETTIVI PER TRASFORMARE IL NOSTRO MONDO. Logos for UN Sustainable Development Goals, Camera di Commercio Como-Lecco, Comitato Imprenditoria Femminile, and a QR code.