

COSTI ENERGIA • RETAIL

Anatomia della bolletta di un punto vendita

Quattro macro voci, una sola davvero negoziabile. Come leggere la fattura di una sede e trovare in mezz'ora le cose che si possono correggere subito, senza toccare gli impianti.

01 Di cosa è fatto davvero il conto

La fattura elettrica di un'utenza business si compone di quattro blocchi. Solo il primo si negozia sul mercato: gli altri seguono tariffe stabilite dall'autorità e sono uguali per tutti, a parità di tipologia di utenza.

VOCE	CHE COSA PAGA	SI NEGOZIA
Materia energia	I kWh consumati, più i costi di commercializzazione e dispacciamento	Sì, con la gara sul fornitore e la scelta fra prezzo fisso e indicizzato
Trasporto e gestione contatore	L'uso della rete di trasmissione e distribuzione, in quota fissa, quota potenza e quota energia	No, tariffe regolate
Oneri di sistema	Gli oneri generali del sistema elettrico, a carico di tutti i clienti finali	No, tariffe regolate
Imposte	Accisa sui consumi e IVA	No

La conseguenza pratica

La gara sul fornitore agisce su una parte del conto, non su tutto. Sul resto la sola leva rimasta è consumare meno kWh e impegnare meno potenza. È il motivo per cui due sedi con lo stesso contratto possono avere bollette molto diverse.

02 La potenza impegnata, la voce che si paga anche a serranda chiusa

La quota potenza si paga in euro per kW all'anno, indipendentemente da quanto si consuma. Nella maggior parte delle reti retail la potenza è stata dimensionata all'apertura del punto vendita e non è mai più stata rivista, mentre nel frattempo l'illuminazione è passata a LED e i carichi sono cambiati.

Come verificarlo: confronta la potenza impegnata da contratto con il picco massimo effettivamente prelevato negli ultimi dodici mesi. Il dato è nel dettaglio della fattura oppure si richiede al distributore. Se il picco resta stabilmente e ampiamente sotto la soglia contrattuale, la potenza è sovradimensionata e si può ridurre.

L'avvertenza: non scendere troppo. In bassa tensione il superamento della potenza disponibile fa intervenire il limitatore e stacca il punto vendita. La riduzione va fatta con un margine, guardando i picchi stagionali e non la media.

03 Le fasce orarie, e quella su cui lavora il retail

Il prezzo dell'energia cambia con l'ora del giorno. Le fasce sono definite dall'autorità e valgono per tutti.

FASCIA	QUANDO	NOTA PER UN PUNTO VENDITA
F1	Lunedì-venerdì, 8-19	La più cara, e quella in cui un negozio con orario 9-20 concentra quasi tutto il consumo
F2	Lunedì-venerdì 7-8 e 19-23, sabato 7-23	Copre l'apertura serale e il sabato, giornata spesso a volume alto
F3	Notte, domeniche e festivi	La più economica. Quanto consumi qui dice quanto resta acceso a negozio chiuso

04 L'energia reattiva, la penale che quasi nessuno guarda

Motori, compressori delle celle, ventilatori delle unità di trattamento aria e alimentatori assorbono, oltre all'energia attiva che fa lavoro utile, anche energia reattiva che viaggia sulla rete senza produrre nulla. Quando il fattore di potenza scende sotto la soglia stabilita dalla regolazione, scattano corrispettivi specifici che compaiono in fattura come voce dedicata.

È un problema tipico delle sedi con molto freddo commerciale e molta ventilazione. Si corregge con il rifasamento, un intervento contenuto e con tempi di rientro brevi, che però nessuno programma finché non si accorge della voce in bolletta.

Come verificarlo: cerca nel dettaglio della fattura la voce relativa all'energia reattiva. Se compare con importi ricorrenti su più mesi, è un candidato immediato.

05 Il carico di base notturno, la firma degli sprechi

Il consumo che una sede fa quando è chiusa è l'indicatore più onesto che esista, perché in quelle ore nessuno sta vendendo nulla. Si ricava dai consumi in fascia F3 rapportati alle ore di chiusura, e si confronta con l'assorbimento medio in apertura.

Un carico notturno alto ha quasi sempre le stesse cause: la climatizzazione che non passa mai in modalità ridotta, le insegne e le vetrine senza orario, i banchi refrigerati non coperti la notte, le unità di trattamento aria lasciate in funzione, l'accumulo di apparecchiature in stand by.

F3

la fascia che racconta cosa succede a negozio chiuso

kW

la potenza si paga tutto l'anno, non solo quando serve

cos φ

sotto soglia diventa una voce ricorrente in fattura

Sei verifiche da fare sulla prossima fattura

- 1 Potenza impegnata a contratto contro picco reale degli ultimi dodici mesi
- 2 Quota di consumo in F3 rapportata alle ore di effettiva chiusura
- 3 Presenza di corrispettivi per energia reattiva su più mesi consecutivi
- 4 Letture reali o stimate, e conguagli che arrivano a distanza di mesi
- 5 Data di scadenza del contratto e clausole di rinnovo tacito
- 6 Consumo per metro quadro confrontato con le sedi dello stesso format

06 Prezzo fisso o indicizzato, e cosa guardare davvero

Con il **prezzo fisso** il valore della materia energia resta bloccato per la durata del contratto: paghi un premio per la certezza e sai in anticipo quanto spenderai. Con l'**indicizzato** il prezzo segue un riferimento di mercato, a cui il fornitore aggiunge il proprio margine, chiamato spread.

Quando si confrontano più offerte indicizzate, l'unica voce realmente confrontabile è lo spread, perché l'indice è lo stesso per tutti. Confrontare il prezzo finale del giorno dell'offerta non dice nulla: cambia il giorno dopo, e la differenza fra due offerte scompare o si ribalta.

DOMANDA DA FARE AL FORNITORE	PERCHÉ CONTA
Qual è lo spread, e su quale indice	È la sola parte su cui il fornitore compete davvero
Cosa succede alla scadenza	Il rinnovo tacito a condizioni riviste è il modo più comune di perdere quanto guadagnato in gara
Le sedi scadono tutte insieme	Un'unica data concentra il rischio su un solo momento di mercato

Perché conviene farlo su tutta la rete insieme

Su una sede sola queste verifiche valgono poche centinaia di euro e il tempo di farle. Su cinquanta sedi diventano un progetto con un ritorno, perché gli stessi errori si ripetono uguali e la correzione si applica una volta sola.

Vuoi vedere le tue sedi messe in fila?

Mandaci le bollette e l'elenco dei punti vendita: ti diciamo quali sedi hanno margine e quanto vale, prima di qualsiasi contratto.



energy.sintropy.ai

WhatsApp +39 392 423 1638

sintropy-team@sintropy.ai