

Relazione sulla gestione al bilancio di esercizio al 31 Dicembre 2013

Salerno Energia Vendite S.p.A.

Società soggetta a direzione e coordinamento di Salerno Energia Holding S.p.A

Sede: Salerno, Via S. Passaro, 1
Capitale Sociale Euro 2.447.526,00 interamente versato
Iscritta al n. 03916040656/2002 del
registro imprese presso la C.C.I.A.A. di Salerno

Signori Azionisti,

L'esercizio 2013 chiude con un risultato netto in crescita rispetto all'anno precedente (Euro 119.810 + 7.3%); la gestione aziendale conferma, quindi, la capacità di generare profitti e valore per i Soci.

Siamo convinti che Salerno Energia Vendite può guardare al futuro con una prospettiva non solo di stabilità economica e finanziaria, ma anche di ulteriore crescita soprattutto collegata allo sviluppo del mercato elettrico.

Il risultato della gestione caratteristica sconta, peraltro, anche per quest'esercizio, una politica prudentiale, in particolare relativamente al fondo svalutazione crediti. Tali positivi risultati assumono ancora maggiore significato in considerazione del contesto di mercato in cui sono stati conseguiti, ovvero situazione di perdurante crisi economica e finanziaria generale.

A tal proposito, si sottolinea l'importanza della scelta del management di confermare grande attenzione anche sulle attività relative al recupero crediti, considerando, tra l'altro, il crescente grado di difficoltà finanziarie di famiglie ed imprese.

Lo scostamento tra volumi gas venduti e acquistati registrato negli esercizi precedenti è stato sostanzialmente allineato (vedi nota integrativa), grazie all'attenzione posta sulle attività di lettura misuratori; il trend ha ripreso quindi una regolare continuità.

Il risultato operativo conseguito nel 2013 è anche frutto del positivo trend della forbice tariffe/prezzi rispetto al costo della materia prima e, dalla competitività espressa nelle politiche di approvvigionamento, nonostante si sia registrato un calo dei volumi venduti rispetto all'esercizio precedente (effetto termico e crisi generale economica).

Il numero totale dei clienti finali gas in portafoglio, sebbene subisca una leggera flessione, conferma comunque il buon grado di fidelizzazione riconosciuto all'azienda ed al suo marchio.

Dal punto di vista patrimoniale/finanziario, nel 2013 si segnala la sensibile riduzione dell'indebitamento bancario.

- Contesto di mercato

Il mercato della vendita di energia è contraddistinto da una forte competizione sul mercato giocata sul campo del prezzo, servizi ai clienti, campagne promozionali, reti commerciali ed offerte dual-fuel (gas e elettricità).

Il numero di operatori negli anni si è sensibilmente ridotto; oltre alle principali società leader a livello nazionale (Enel, Edison, ecc) sono rimaste sul mercato aziende di medie dimensioni (le piccole sono sostanzialmente scomparse). Numerose sono state le operazioni societarie straordinarie (acquisto, fusioni, ecc.) su tutto il territorio nazionale; anche Salerno Energia Vendite (di seguito SEV) negli anni ha concluso positivamente una serie di operazioni che hanno portato ad una notevole crescita dimensionale (il numero di clienti gas negli ultimi 10 anni è stato raddoppiato) trasformando di fatto l'azienda da struttura locale a organizzazione sovra regionale (Campania, Basilicata e Calabria).

Per il futuro, i tagli tariffari decisi dall'AEEG, porteranno una riduzione dei margini unitari; contestualmente, viene richiesto all'azienda un continuo ed impegnativo sforzo economico ed organizzativo per rispondere agli adeguamenti normativi e di mercato. Pertanto, bisognerà con convinzione continuare a seguire la strada della crescita dimensionale resa possibile, oltre all'avvio

di nuove azioni commerciali di fidelizzazione e aggressione di nuovi mercati, anche attraverso operazioni societarie straordinarie.

- Strategia di marketing

Pensare all'azienda non come si presenta oggi, ma capire come sarà tra dieci anni, è questo l'esercizio da fare per scegliere oggi il posizionamento sul mercato rispetto alla concorrenza, all'evoluzione tecnico e normativa.

Come detto, lo scenario del mercato evidenzia un progressivo calo dei margini unitari (taglio tariffe e liberalizzazione), la riduzione dei volumi venduti (crisi economica, fonti energetiche alternative), le concentrazioni degli acquisti (Consip, Gruppi di acquisto, consorzi/associazioni), richiesta di servizi aggiuntivi ad elevata specializzazione da parte della clientela business (consulenza efficienza energetica).

Quanto sopra sollecita una strategia affinché Salerno Energia Vendite possa diventare un soggetto con maggiore dimensionamento (incremento numero clienti e diversificazione dell'offerta con vendita di elettricità) e con un target clienti a prevalenza peso residenziale.

La maggiore dimensione raggiungibile attraverso azioni commerciali e attraverso partnership industriali è un obiettivo fondamentale per ottenere una marginalità crescente (economie di scala) ed un miglior posizionamento tra i competitor di medie dimensioni. Ovviamente, la conquista e la protezione di quote di mercato rispetto alle aziende leader nella vendita di energia, è una partita impari sul campo degli investimenti pubblicitari/promozionali, pertanto bisognerà fare leva su elementi di forte caratterizzazione che potranno essere riconducibili al fattore territorialità (SEV percepita dal cliente come azienda locale con tratti "umani") affiancati da capacità di innovazione e velocità di risposta. Inoltre, per tenere sempre sotto controllo il grado di fidelizzazione del cliente (e le ragioni alla base del cambio di fornitore) si dovrà proseguire nelle azioni di analisi di customer satisfaction (questionari alla clientela), implementando sistemi informatici/procedure di CRM.

Di seguito le priorità di azione individuate:

- 1- Potenziamento organizzativo e azioni commerciali
- 2- Partnership industriale

1- Potenziamento organizzativo e azioni commerciali

Salerno Energia Vendite sta sviluppando una rete commerciale che dovrà nel prossimo futuro coprire capillarmente il territorio dove opera con nuovi sportelli gestiti direttamente dagli agenti. A tal proposito, la peculiarità del business richiede di valutare l'opportunità di individuare un responsabile commerciale con esperienze pregresse nel settore della vendita di gas ed energia elettrica, a cui affidare lo sviluppo e la guida della rete commerciale, anche nell'ottica della crescita dimensionale, che richiede un *up-grade* professionale, per il miglior coordinamento e la gestione della superiore complessità.

Inoltre, la caratterizzazione aziendale di realtà territoriale, sarà garantita attraverso l'apertura di nuovi sportelli “leggeri” gestiti dagli agenti di vendita, i quali dovranno costruirsi e coordinare la propria rete commerciale nell'ambito degli Ambiti Geografici Ottimali di Vendita (AGOV).

Anche il personale diretto di Salerno Energia Vendite sarà oggetto di politiche formative per favorire l'acquisizione delle tecniche di vendita.

In linea con la strategia di marketing sopra individuata, per rafforzare anche i richiamati elementi legati all'innovazione, si dovranno perseguire con ancora maggiore forza i progetti mirati all'attivazione di nuovi servizi ai clienti:

- Sportello web;
- Rinnovo sito internet;
- Attivazione nuovi canali di comunicazione (social network, app, ecc.);
- Ampliare ulteriormente i canali di pagamento e di contatto;
- Potenziamento MEMOGas, Bolletta mail, Bolletta flat;
- Raccolte punti/Fidelity card;

Nell'ambito della diversificazione del business bisognerà lavorare su due fronti:

- A. Vendita di elettricità
- B. Gestione stazioni di servizio rifornimento auto

A. Vendita di elettricità

Risulta di fondamentale importanza ultimare e valutare lo studio di fattibilità in corso di elaborazione, che consenta al Consiglio di Amministrazione di valutare l'opportunità di un impegno diretto nel mercato della vendita di elettricità; infatti, Salerno Energia Vendite si trova oggi in una posizione di debolezza rispetto ai competitors che propongono offerte *dual-fuel* (gas+elettricità), che consentirebbero di raddoppiare la marginalità per ogni cliente in portafoglio (economie di scala *dual-fuel*) e, contestualmente, di incrementare il grado di fidelizzazione.

B. Gestione stazioni di servizio rifornimento auto

Seguire questa linea d'azione darebbe la possibilità di capitalizzare il know-how conseguito negli anni dal Gruppo Salerno Energia attraverso la controllata Metanauto che, potrebbe di fatto uscire a breve dal settore (obbligo di delocalizzazione per CPS 12, problemi legati al socio CSTP, investimenti per rinnovo impianti, scarsa redditività unico impianto gestito) e, contestualmente, diversificare ulteriormente il business di Salerno Energia Vendite (metano e elettricità per autotrazione) contribuendo, peraltro, a diffondere il marchio sul territorio.

2- Partnership industriale

Lo scenario di mercato impone alle aziende di vendita di crescere in termini di clientela gestita e volumi venduti; la soglia numerica indicata dal mercato come livello minimo di sostenibilità è pari a 120.000 clienti in portafoglio.

Attualmente SEV conta circa 85.000 clienti attivi, mentre il socio GEACOM (Gruppo IREN) ha nel proprio portafoglio circa 35.000 posizioni.

Preso anche atto degli ottimi rapporti oramai pluriennali, le due società intendono avviare un progetto mirato alla verifica di fattibilità di un'operazione straordinaria con l'obiettivo di individuare un unico soggetto industriale.

Quadro normativo e tariffario

Il 2013 è stato contraddistinto da un cambiamento del sistema tariffario a partire 1° ottobre 2013 a seguito della delibera dell’Autorità per l’energia elettrica ed il gas n. 196/2013/R/GAS. Per i primi tre trimestri dell’anno 2013, pertanto, gli aggiornamenti tariffari non hanno comportato modifiche alle tariffe applicate da Salerno Energia Vendite SpA verso i clienti finali rispetto al precedente anno; successivamente si è entrati nel dettaglio del nuovo quadro normativo.

Per quanto concerne i servizi di distribuzione, la delibera AEEG 553/2012/R/gas ha aggiornato in aumento per tutto il 2013 le tariffe fisse relative ai servizi di distribuzione e misura del gas (τ 1 (cot); τ 1 (mis) τ 1 (dis) τ 3 (mis)). A gennaio 2013 la τ 1 (cot) è rimasta invariata (€0,75), mentre per il solo periodo 1° febbraio/30 giugno 2013 è aumentata a €1,22.

La medesima delibera ha approvato, per i soli comuni di Fisciano (SA), Mercato San Severino (SA), Pellezzano (SA), Saracena (CS) e Scafati (SA), l’ammontare massimo del riconoscimento dei maggiori oneri di cui al comma 59.1 del TUDG (Testo Unico delle disposizioni della regolazione della qualità e delle tariffe dei servizi di distribuzione e misura del gas per il periodo di regolazione 2009-2012), il cosiddetto COLc,i. Tale componente deriva dagli oneri connessi al pagamento del canone di concessione nei soli casi espressamente previsti da disposizioni normative primarie nazionali, regionali o delle province autonome.

Nel corso del 2013 le delibere AEEG 581/2012/R/com e 279/R/com e 405/R/com hanno aggiornato in aumento le componenti variabili RE e RS ed UG1 di cui alla tariffa obbligatoria per i servizi di distribuzione e misura di cui al comma 35.3 della RTDG (Regolazione tariffaria dei servizi di distribuzione e misura del gas – Delibera AEEG ARG/gas 159/08).

Per quanto concerne le componenti tariffarie della vendita la prima parte del 2013 è stata caratterizzata da costanti decrementi: il corrispettivo di commercializzazione all’ingrosso (CCI) è stato modificato in diminuzione per i primi tre trimestri del 2013 (cfr. delibere AEEG ARG/gas 578/12, 125/2013/R/gas, 281/2013/R/gas). Le medesime delibere hanno aggiornato le componenti QTVt QS QTFi; la delibera AEEG 581/2012/R/com ha stabilito l’azzeramento della componente QOA, CVos, e il successivo aumento della Cv1.

Relativamente all’ ultimo trimestre del 2013 la delibera AEEG 196/2013/R/gas ha implementato la seconda fase della riforma delle condizioni economiche di fornitura del servizio di tutela del gas naturale, revisionando la componente QVD, relativa alla commercializzazione della

vendita al dettaglio (variabile €/mc 0,007946 - fissa €57,35 per i clienti domestici - €75,32 per i condomini con consumo inferiore a 200.000 mc), il criterio di calcolo della componente relativa al servizio di trasporto (QT) e introducendo le due nuove componenti CMEM (componente relativa ai costi di approvvigionamento del gas naturale nei mercati all'ingrosso, pari alla somma degli elementi Qtint, QTpsv, QT, mcv e Pfor,t (*)) e CCR (componente relativa ai costi delle attività connesse all'approvvigionamento all'ingrosso - 0,816867 €/gigajoule) in sostituzione della CCI (componente relativa alla commercializzazione all'ingrosso). La medesima delibera ha, inoltre, introdotto la Cgrad (componente per la gradualità nell'applicazione della riforma delle condizioni economiche del servizio di tutela) e stabilito la CPR (0,0035 €/mc, a copertura del meccanismo per la rinegoziazione dei contratti pluriennali di approvvigionamento di gas naturale). La delibera AEEG 293/13/R/com ha, poi, stabilito la Cgrad (0,005 €/mc).

In sintesi, il cliente con un consumo medio annuo di 650 metri cubi, ha riscontrato una diminuzione del prezzo medio variabile di acquisto del gas metano ed un aumento delle quota fissa di vendita e distribuzione il cui risultato ha determinato un abbattimento del costo del 4%.

Anche il costo di acquisto della materia prima ha subito nel 2013 un decremento, seppure in percentuale inferiore rispetto al prezzo di vendita praticato al cliente finale. Il contratto di fornitura sottoscritto con il grossista Iren Mercato per l'anno termico 2013/2014 (1° ottobre 2013-30 settembre 2014), non è economicamente migliorativo rispetto al precedente anno per effetto della veloce introduzione del nuovo sistema tariffario; tuttavia il minor margine sulla materia prima è stato in parte compensato dall'aumento della componente QVD fissa come citato in precedenza.

Sintesi dei risultati

Il 2013 registra un risultato positivo. In particolare, si segnala l'incremento del fatturato, nonché della marginalità operativa e dell'utile di esercizio.

Di seguito, si espongono i principali indicatori economici/patrimoniali; un ulteriore quadro analitico-gestionale sarà offerto in sede di commento dei "Risultati economico finanziari".

DATI ECONOMICI		2013	2012	2011
Valore della produzione	€	42.533.770	41.761.011	40.395.610
Differenza tra valore e costi della produzione	€	3.467.727	2.833.134	2.243.139
Utile netto dell'esercizio	€	1.767.036	1.647.226	1.103.565
DATI PATRIMONIALI				
Immobilizzazioni nette	€	1.489.681	1.600.720	1.707.175
Patrimonio netto (comprensivo del risultato di esercizio)	€	5.498.781	5.049.525	4.174.795
DATI E INDICATORI GESTIONALI				
Consistenza del personale a fine anno	N°	23	21	21

Partecipazioni societarie

Global Service Solofra SpA

Composizione del capitale	Percentuale	Importo sottoscritto (€)
Salerno Energia Vendite S.p.A.	20 %	24.000
Comune di Solofra	51 %	61.200
Gestioni Esattoriali Irpine S.p.A.	16 %	19.200
Azionariato popolare	13 %	15.600
Totale Capitale Sociale	100%	120.000

La partecipazione è stata interamente svalutata in relazione all'avvenuto avvio del processo di liquidazione.

Risorse umane e Organizzazione

La consistenza del personale al 31 dicembre 2013 è pari a n. 23 unità. Nell'ambito del miglioramento della capacità organizzativa del gruppo Salerno Energia, a decorrere dall'8 luglio 2013, n. 2 dipendenti sono stati distaccati da Salerno Energia Vendite a Salerno Energia Holding, mentre corrispondenti n. 2 dipendenti sono state distaccati da Salerno Energia Holding a Salerno Energia Vendite ed impegnate a rafforzare il Settore Mercato e il Settore Commerciale. Sono state realizzate complessivamente n. 38 giornate di formazione gestionale.

I principali argomenti formativi trattati nel corso dell'esercizio sono relativi alla gestione del mercato gas/elettrico (gestione del mercato elettrico libero e tutelato, commerciale, introduzione e formazione delle nuove risorse) ed al codice di rete ed il servizio di default, nonché al sistema qualità aziendale ed al sistema informativo aziendale. La società considera l'attività formativa elemento necessario per garantire un elevato livello di qualificazione e per ottenere standard più elevati del servizio erogato.

Il costo totale del personale, relativo all'esercizio 2013, è stato pari ad Euro 887.888

Nell'ambito del progetto di espansione territoriale già iniziato negli anni scorsi, Salerno Energia Vendite ha avviato la ricerca e la contrattualizzazione di partner commerciali a cui affidare la gestione del portafoglio clienti e l'acquisizione di nuova clientela nelle Aree Geografiche Ottimali di Vendita (AGOV), attraverso la stipula di contratti di agenzia senza rappresentanza e contratti di mandato con rappresentanza.

Attualmente, gli AGOV avviati sono:

- **Salerno 1** (Pontecagnano, Bellizzi, Montecorvino Rovella e Montecorvino Pugliano);
- **Salerno 2** (comune di Battipaglia);
- **Salerno 3** (comuni di Baronissi, Pellezzano, Fisciano e Calvanico);
- **Salerno 4** (comuni di Oliveto Citra e Contursi Terme);
- **Benevento 1** (comune di Montesarchio).

Nel corso del mese di marzo 2014 è stata pubblicata una manifestazione di interesse per la ricerca di agenti commerciali da impegnare negli AGOV di interesse di Salerno Energia Vendite.

Risultati economico finanziari

La gestione economica dell'esercizio 2013 è espressa in modo sintetico nel prospetto di seguito esposto, ottenuto riclassificando secondo criteri gestionali i dati del conto economico:

	CONTO ECONOMICO PER NATURA			
	Consuntivo 2012	Consuntivo 2013	Delta vs anno precedente	Delta %
A. RICAVI DI ESERCIZIO	40.933.253	40.371.512	(561.741)	-1,4%
Ricavi vendita gas	40.868.947	40.324.417	(544.530)	-1,3%
Ricavi vendita energia elettrica	64.306	47.095	(17.211)	-26,8%
B. COSTI DI ESERCIZIO	33.981.340	32.503.539	(1.477.801)	-4,3%
Acquisto gas metano	23.629.096	21.264.922	(2.364.173)	-10,0%
Vettoriamiento	10.272.574	11.164.553	891.979	8,7%
Oneri diversi CCSE	60.142	59.762	(379)	-0,6%
Costi diretti mercato elettrico	19.529	14.302	(5.227)	-26,8%
C. GROSS MARGIN	6.951.913	7.867.973	916.060	13,2%
Ricavi diversi	827.758	2.162.258	1.334.501	161,2%
Costi diversi	871.706	1.522.516	650.810	74,7%
D. PRIMO MARGINE	6.907.964	8.507.715	1.599.750	23,2%
E. COSTI GOVERNABILI	2.808.513	3.318.253	509.740	18,1%
F. MARGINE OPERATIVO LORDO	4.099.451	5.189.462	1.090.011	26,6%
G. Ammortamenti e Accantonamenti	1.273.518	1.910.142	636.624	50,0%
H. RISULTATO OPERATIVO	2.825.933	3.279.320	453.386	16,0%
I. GESTIONE FINANZIARIA	165.858	161.857	(4.001)	-2,4%
L. GESTIONE STRAORDINARIA	15.419	(19.243)	(34.662)	-224,8%
M. UTILE DI RESPONSABILITA' (ante imposte)	3.007.210	3.421.934	414.724	13,8%
N - IMPOSTE DEL PERIODO	1.359.985	1.654.898	294.914	21,7%
O - RISULTATO CIVILISTICO	1.647.226	1.767.036	119.810	7,3%

Il Risultato operativo è pari ad euro 3,2 milioni (+16%), nonostante la prudentiale politica di accantonamenti. L'utile lordo è pari a poco più di 3,4 milioni di euro (+13,8%) ed il risultato netto d'esercizio è pari a circa Euro 1.767.036 (+7,3%).

La situazione patrimoniale è rappresentata nel prospetto che segue, ottenuto riclassificando secondo criteri gestionali il bilancio civilistico, redatto ai sensi del D.Lgs 27/91 e ponendo a confronto la situazione al 31.12.2013 con quella rilevata al 31.12.2012.

	SINTESI STATO PATRIMONIALE			
	Consuntivo 2012	Consuntivo 2013	Delta vs. anno precedente	Delta %
IMMOBILIZZAZIONI	1.600.720	1.465.254	(135.466)	-8,5%
Materiali totali	110.864	94.045	(16.819)	-15,2%
Immateriali totali	1.143.841	992.047	(151.794)	-13,3%
Finanziarie	346.015	379.162	33.147	9,6%
CAPITALE CIRCOLANTE NETTO	10.054.562	9.105.832	(948.729)	-9,4%
<i>Giacenze di magazzino</i>	-	-	-	-
<i>Crediti commerciali</i>	23.324.858	22.311.089	(1.013.769)	-4,3%
<i>Attività diverse</i>	1.580.870	1.551.802	(29.068)	-1,8%
<i>Debiti commerciali</i>	(12.329.267)	(13.096.548)	(767.281)	6,2%
<i>Passività diverse</i>	(2.521.899)	(1.660.511)	861.388	-34,2%
CAPITALE INVESTITO	11.655.282	10.571.086	(1.084.196)	-9,3%
FONDI DIVERSI	(1.464.184)	(1.008.245)	455.938	-31,1%
CAPITALE INVESTITO NETTO	10.191.098	9.562.841	(628.257)	-6,2%
RISULTATO CIVILISTICO	1.647.226	1.767.036	119.810	7,3%
Indebitamento (al netto delle disponibilità liquide)	(5.141.572)	(4.064.060)	1.077.513	-21,0%
Patrimonio netto	(3.402.300)	(3.731.745)	(329.445)	9,7%

La riduzione delle immobilizzazioni (-8,5%) è collegata soprattutto al contestuale progressivo ammortamento dell'avviamento e ad investimenti molto contenuti.

Il Rendiconto finanziario evidenzia un sensibile miglioramento del valore dell'autofinanziamento; il Free-Cash Flow chiude con un valore positivo tale da garantire una riduzione dell'indebitamento bancario ed una crescita delle disponibilità liquide finali.

	CASH FLOW				
	ANNO 2011	ANNO 2012	ANNO 2013	Delta sem. 2013 / 2012	Delta %
A) FLUSSO DI CASSA GENERATO DALLA GESTIONE CORRENTE					
AUTOFINANZIAMENTO					
Risultato di periodo	1.103.565	1.647.226	1.767.036	119.810	7,3%
Ammortamenti	341.337	356.353	255.990	(100.363)	-28,2%
Incremento/(Decremento) fondi	742.618	310.165	(455.938)	(766.103)	-247,0%
Totale autofinanziamento	2.187.520	2.313.744	1.567.088	(746.656)	-32,3%
VARIAZIONE DEL CAPITALE CIRCOLANTE NETTO					
Decremento/(Incremento) delle rimanenze	-	-	-	-	-
Decremento/(Incremento) dei crediti commerciali	294.496	(4.312.181)	1.013.769	5.325.949	-123,5%
Decrem./(Increm.) delle attività diverse	(784.887)	(117.713)	29.068	146.781	-124,7%
Incremento/(Decremento) debiti commerciali	3.922.164	406.030	767.281	361.251	89,0%
Increm./(Decrem.) delle passività diverse	(3.847.307)	4.158.421	(861.388)	(5.019.809)	-120,7%
Totale variazione del CCN	(415.535)	134.558	948.729	814.172	605,1%
TOT. FLUSSO DI CASSA GENERATO DALLA GESTIONE CORRENTE	1.771.985	2.448.301	2.515.817	67.516	2,8%
B) FLUSSO DI CASSA DA (PER) ATTIVITA' DI INVESTIMENTO					
Increm./(Decrem.) immobilizzazioni immateriali	177.219	179.925	79.710	(100.215)	-55,7%
Investimenti in immobilizzazioni materiali	17.154	59.594	7.667	(51.927)	-87,1%
Increm./(Decrem.) immobilizzazioni finanziarie	34.659	10.378	33.147	22.769	219,4%
Valore di realizzo da immobilizzazioni materiali	-	-	-	-	-
Valore di realizzo da immobilizzazioni immateriali	-	-	-	-	-
Altre	-	-	-	-	-
TOT. FLUSSO DI CASSA DA (PER) ATTIVITA' DI INVESTIMENTO	229.032	249.897	120.524	(129.373)	-51,8%
C) FREE CASH FLOW (A-B)	1.542.953	2.198.405	2.395.293	196.888	9,0%
D) FLUSSO DI CASSA DA (PER) ATTIVITA' DI FINANZIAMENTO					
Increm./(Decrem.) finanziamenti m/1 termine	(107.573)	(107.736)	(59.934)	47.803	-44,4%
Increm./(Decrem.) finanziamenti b/termine	(623.724)	(1.824.281)	(524.364)	1.299.917	-71,3%
Increm./(Decrem.) di patrimonio netto	(580.283)	(772.496)	(1.317.781)	(545.285)	70,6%
TOT. FLUSSO DI CASSA DA (PER) ATTIVITA' DI FINANZIAMENTO	(1.311.580)	(2.704.513)	(1.902.078)	802.435	-29,7%
TOTALE FLUSSO DI CASSA GEN. NEL PERIODO (C+D)	231.373	(506.108)	493.215	999.323	-197,5%
DISPONIBILITA' LIQUIDE INIZIALI	493.369	724.742	218.634	(506.108)	-69,8%
DISPONIBILITA' LIQUIDE FINALI	724.742	218.634	711.849	493.215	225,6%

Di seguito si elencano alcuni indici sintetici rappresentativi:

Key performance indicators	2011	2012	2013	Delta	Delta %
Indice di disponibilità (current ratio)	2,061	1,692	1,665	-0,026	-1,56%
R.O.I.	21,0%	27,7%	34,5%	0,1	24,4%
R.O.S.	5,7%	6,9%	8,1%	1,2%	17,7%
R.O.E.	76,9%	27,8%	32,8%	5,0%	17,9%
Gross Margin / Mc metano venduti	0,110	0,117	0,138	0,021	0,175
Incidenza costi governabili / Fatturato totale	7,02%	6,73%	7,80%	1,08%	16,0%
Costo del personale / Gross Margin	12,3%	12,9%	12,1%	-0,81%	-6,2%
MOL / Fatturato totale	0,123	0,098	0,122	0,024	0,243
Ct (Deb. Finanziamento)/Cp (PN+F.di)	1,232	0,789	0,616	-0,173	-0,219

Il bilancio d’esercizio al 31 dicembre 2013 è oggetto di revisione da parte della società PricewaterhouseCoopers SpA, ai sensi del D.Lgs. 164/00 art. 18 comma 7.

Fatti di rilievo successivi alla chiusura esercizio e prevedibile evoluzione della gestione

Volumi gas, sviluppo clienti e prevedibile risultato della gestione

I volumi di gas metano venduti nei primi due mesi del 2014 sono in diminuzione rispetto al dato di pari periodo dell’esercizio precedente (effetto termico). Dal punto di vista dei risultati economici, le aspettative restano positive, nonostante la crescita del livello concorrenziale di mercato.

Relazioni industriali

I rapporti con i dipendenti determinano relazioni industriali complessivamente positive. Rimane molto positivo il rapporto con Federutility; gli stretti contatti con la federazione nazionale permettono di intrattenere relazioni con società che svolgono attività analoghe a quelle di Salerno Energia Vendite, determinando occasioni di confronto e di crescita.

Azioni previste per il 2014

- Consolidamento Campagna mailing servizi “MEMOGas”;

- Avvio start-up mercato elettrico;
- Consolidamento campagna mailing servizio “Programma la spesa”, che consente di dividere il consumo annuale di gas metano in rate costanti;
- Consolidamento campagna promozionale finalizzata a promuovere l’utilizzo del RID e l’adesione alla bolletta online, proponendo inoltre, in caso di sottoscrizione di contratto di fornitura di energia elettrica, un raddoppio del benefit acquisito;
- Indagine commerciale “customer satisfaction” (clienti attivi e clienti switch-out);
- Attivazione “sportello web”;
- Rinnovo sito web;
- Ulteriore potenziamento rete commerciale (agenti e procacciatori);
- Ulteriore potenziamento recupero crediti (extragiudiziale);
- Campagna per arricchimento dati clientela (cod fisc./p.iva; cell, mail)

Codice in materia di protezione dei dati personali

In ottemperanza al decreto legislativo 196/03, si precisa che sono state adottate le misure minime di sicurezza come da allegato B del decreto ed è stato elaborato il Documento Programmatico della Sicurezza (DPS).

Altre informazioni

Ai sensi dell’articolo 2428 del Codice Civile si segnala che al 31/12/13, la società ha un ufficio commerciale nei comuni di Montesarchio, Baronissi, Lavello, Battipaglia, Pontecagnano; Salerno Energia Vendite non ha svolto all’interno attività di ricerca e sviluppo.

Si evidenzia, inoltre, che la società non possiede, né sono state acquistate o alienate nel corso dell’esercizio, in modo diretto o indiretto, azioni proprie o azioni di società controllanti.

Rapporti con imprese controllate, collegate, controllanti e imprese sottoposte al controllo di queste ultime

Le operazioni compiute con le parti correlate riguardano essenzialmente lo scambio di beni, la prestazione di servizi, la provvista e l'impiego di mezzi finanziari con le proprie imprese collegate e la controllante.

Tutte le operazioni fanno parte della ordinaria gestione, sono regolate a condizioni di mercato e sono state compiute nell'interesse dell'impresa.

Salerno Energia Distribuzione SpA eroga a Salerno Energia Vendite SpA il servizio di vettoriamiento ed altri interventi tecnici.

Salerno Energia Holding SpA fornisce a Salerno Energia Vendite SpA servizi di natura amministrativa, finanziaria e legale; sono, inoltre, erogate attività legate all'utilizzo del sistema informativo, nonché alla gestione degli spazi per uffici, delle aree operative e dell'autoparco.

Si riporta il prospetto riepilogativo dei rapporti patrimoniali ed economici con le altre società del Gruppo Salerno Energia:

crediti			debiti		
società	tipologia	importo	società	tipologia	importo
Salerno Energia Distribuzione SpA	anticipi	2.013.525,47	Sinergia srl	contratto supporto commerciale	78.814,73
Salerno Energia Distribuzione SpA	interessi attivi	127.562,50	Sinergia srl	c/incassi	174,00
Salerno Energia Distribuzione SpA	consumi gas metano	17.628,05	Metanauto Service Srl	metano	3.675,30
Salerno Energia Distribuzione SpA	c/incassi	123.978,00	Salerno Sistemi SpA	spese pubblicità	9.882,98
Salerno Energia Holding SpA	consolidato fiscale	113.719,07	Salerno Energia Holding SpA	c/anticipazioni	828,24
Salerno Energia Holding SpA	consumi gas metano	40.769,39	Salerno Energia Holding SpA	altri debiti	3.386,84
Salerno Energia Holding SpA	c/incassi – anticip. - diversi	1.093,66	Salerno Energia Holding SpA	distacco personale	30.182,66
Salerno Energia Holding SpA	altri crediti	8.314,17	Salerno Energia Holding SpA	contratto service	16.666,67
Salerno Energia Holding SpA	distacco personale	36.812,65	Salerno Energia Holding SpA	consolidato fiscale	45.810,20
Salerno Sistemi SpA	consumo acqua	613,66	Salerno Energia Distribuzione SpA	servizi tecnici	50.358,80
Sinergia srl	altri crediti	15.089,10	Salerno Energia Distribuzione SpA	altri debiti	285,57
Sinergia srl	consumi gas metano	5.711,80			
Sinergia srl	c/incassi	220,56			
Totale		2.505.038,08	Totale		240.065,99

ricavi			costi		
società	tipologia	importo	società	tipologia	importo
Salerno Energia Distribuzione SpA	consumi gas metano	12.542,50	Salerno Energia Distribuzione SpA	vettoriamiento	7.192.231,34
Salerno Energia Distribuzione SpA	int.attivi	127.562,50	Salerno Energia Distribuzione SpA	lavori ad utenti	481.071,38
Salerno Energia Holding SpA	consumi gas metano	24.582,42	Salerno Energia Distribuzione SpA	assicurazione clienti finali	36.500,85
Salerno Energia Holding SpA	distacco personale	36.812,65	Salerno Energia Distribuzione SpA	bonus sociale	- 277.076,68

Salerno Energia Holding SpA	int.attivi	3.209,85	Sinergia srl	stampa, imbust. e recapito bollette	338.249,83
Sinergia srl	consumi gas metano	78,68	Sinergia srl	altri costi	26.547,00
Salerno Sistemi SpA	consumi gas metano	1.460,28	Metanauto srl	metano autotrazione-spese promoz.	2.680,85
			Salerno Energia Holding SpA	service	700.000,00
			Salerno Energia Holding SpA	distacco personale	30.182,66
			Salerno Sistemi SpA		
Totale		206.248,88	Totale		8.530.387,23

Ai sensi dell'art. 2428, comma 2, al punto 6-bis del codice civile, si riportano di seguito le seguenti informazioni:

Informazioni attinenti all'ambiente e al personale

Ai fini di quanto prescritto dalla normativa in materia, si precisa che nel corso del 2011 non si sono verificati “morti sul lavoro, né infortuni che hanno comportato lesioni gravi o gravissime, né addebiti in ordine a malattie professionali su dipendenti o ex dipendenti”.

La società non è stata dichiarata colpevole per danni causati all'ambiente né le sono state inflitte sanzioni o pene per reati ambientali.

Il sistema di controllo interno

In ottemperanza al D. Lgs. n.196/2003 è stato aggiornato il Documento programmatico della sicurezza in materia di Privacy.

In materia di tutela della salute e sicurezza sul posto di lavoro la società rispetta la normativa vigente e, in particolare, ha provveduto alla revisione del Documento di Valutazione dei Rischi, ai sensi del D. Lgs. 81/2008.

Con delibera n. 6 del 30 gennaio 2013, il Consiglio di Amministrazione di Salerno Energia Vendite ha approvato il Codice Etico e il Modello Organizzativo elaborati con la collaborazione della società Praxi S.p.A., aggiudicataria della procedura selettiva con cottimo fiduciario per la progettazione, redazione ed implementazione dei modelli di organizzazione, gestione e controllo ex D. Lgs. 231/2001 per le società del Gruppo Salerno Energia. L'Organismo di Vigilanza deputato al monitoraggio della corretta applicazione del modello 231 è stato nominato con delibera di CdA n. 12 del 27 marzo 2013.

Informazioni su eventuali rischi e/o incertezze

Per quanto attiene ai rischi sulla gestione, si rappresenta che essi sono costituiti da quelli tipici di una società che svolge le attività nel settore delle utilities.

Particolare attenzione viene posta dalla Società ai rischi derivanti da fattori esterni, per poterne valutare tempestivamente gli effetti sull'andamento aziendale e adottare le necessarie misure correttive.

Di seguito, vengono esposte le informazioni volte a fornire indicazioni circa la dimensione dell'esposizione ai rischi da parte dell'impresa. I possibili rischi derivanti dalle attività della società attengono al:

- *rischi finanziari*, derivanti dalla possibilità che le risorse finanziarie disponibili all'azienda non siano sufficienti per far fronte alle obbligazioni finanziarie e commerciali nei termini e scadenze prestabili;
- *rischi di credito*, derivanti dall'esposizione della società a possibili ritardi negli incassi connessi a mancati adempimenti delle obbligazioni contrattuali assunte dai clienti;
- *rischi energetici*, riconducibili ai mercati energetici e/o finanziari quali variabili di mercato o scelte di pricing;
- *rischi operativi*, rientrano in questa categoria tutti i rischi non ricompresi negli ambiti precedenti che possono impattare sul conseguimento degli obiettivi operativi, vale a dire relativi all'efficacia e all'efficienza delle operazioni aziendali inclusi i livelli di performance, di redditività e di protezione delle risorse da eventuali perdite.

Rischi finanziari

La Funzione Finanza del Gruppo è centralizzata allo scopo di ottimizzare il reperimento e l'utilizzo delle risorse finanziarie. Viene costantemente monitorata la situazione finanziaria attuale, prospettica e la disponibilità di adeguati affidamenti bancari.

Attraverso i rapporti intrattenuti con i principali Istituti di Credito Italiani vengono ricercate le forme di finanziamento più adatte alle proprie esigenze e le migliori condizioni di mercato.

Rischi di Credito

Il rischio di credito della società, attribuibile essenzialmente all'ammontare dei crediti commerciali derivanti dalla vendita di gas, non presenta una particolare concentrazione essendo suddiviso su un largo numero di controparti (clienti domestici, business ed enti pubblici).

Per controllare il rischio di credito sono state definite metodologie per il monitoraggio ed il controllo dei crediti oltre alla definizione di strategie (analisi di solvibilità dei grandi clienti in fase di acquisizione, affidamento delle pratiche a società di recupero crediti esterne, intensificazione dei solleciti attraverso azioni di *phone collection*, gestione del contenzioso legale) atte a ridurre l'esposizione creditizia.

Il rischio di credito è coperto, per alcune tipologie di clienti business, con opportune forme di garanzie bancarie o assicurative a prima richiesta emesse da soggetti di primario standing creditizio.

Per le altre tipologie di servizio, in ottemperanza alle disposizioni normative che ne regolano l'attività, è previsto il versamento di un deposito cauzionale fruttifero, che deve essere rimborsato qualora il cliente utilizzi come modalità di pagamento la domiciliazione bancaria/postale con l'addebito sul conto corrente.

Le condizioni di pagamento generalmente applicate alla clientela sono riconducibili alla normativa o ai regolamenti vigenti, ed in linea con gli standard di mercato; in caso di mancato pagamento si procede con l'addebito degli interessi di mora nella misura indicata nei contratti di somministrazione e stabiliti dalla vigente normativa.

Gli accantonamenti ai fondi svalutazione crediti riflettono in maniera accurata i rischi di credito effettivi attraverso la mirata quantificazione dell'accantonamento che prevede l'estrazione dalla banca dati dei singoli importi componenti il credito da esigere e la loro analisi, in relazione soprattutto all'anzianità, nonché al confronto con i dati storici delle perdite su crediti.

Rischi Energetici

La società è esposta al rischio prezzo, ivi compreso il relativo rischio cambio, sulle commodity energetiche trattate, ossia energia elettrica, gas naturale, carbone, ecc. dal momento che sia le vendite che gli acquisti risentono delle oscillazione dei prezzi di dette commodity energetiche direttamente ovvero attraverso formule di indicizzazione.

La politica del Gruppo è orientata ad una attenta individuazione della tipologia di contratto di approvvigionamento al fine di allinearla, in termini di “paniere” e “aggiornamento” a quello utilizzato dall’AEEG per il prezzo di vendita applicato nel mercato tutelato.

Rischi Operativi

a. Rischi normativi e regolatori

Il quadro normativo e regolatorio è soggetto a possibili variazioni nel tempo, costituendo pertanto, una potenziale fonte di rischio. In merito esistono strutture interne dedicate al continuo monitoraggio della legislazione di riferimento, al fine di valutarne e per quanto possibile mitigarne gli effetti.

b. Rischi strategici

Il settore delle local utilities è in fase di forte evoluzione e consolidamento. Deregolamentazione e liberalizzazione impongono di affrontare con maggior decisione la pressione competitiva, cogliendo le occasioni di crescita aziendale esogena ed endogena che il nuovo scenario di mercato offre.

c. Rischio impianti

In particolare, ai fini della prevenzione di possibili incidenti, sono stati predisposti i piani di sicurezza della sede che vengono costantemente aggiornati dall’apposito servizio di prevenzione e sicurezza. Al riguardo, inoltre, sono state attivate le necessarie polizze assicurative a copertura dei possibili rischi di natura operativa.

Signori Azionisti,

Salerno Energia Vendite conferma nel 2013 il positivo trend conseguito nei precedenti anni; per gli esercizi successivi è attesa una conferma dei risultati, anche in ragione dell'impegno diretto della società nel mercato della vendita di elettricità.

Destinazione del risultato d'esercizio

Proponiamo all'Assemblea di approvare la presente relazione con il bilancio al 31/12/2013, corredato dal voto favorevole del Consiglio di Amministrazione e di destinare il risultato d'esercizio, dopo aver accantonato la riserva legale, per il 15% a riserva facoltativa, finalizzata al potenziamento dell'autofinanziamento societario, e per il residuo ai soci in c/dividendo, in linea con i pay-out ratio di settore e garantendo, in tal modo, una remunerazione del capitale proprio pari al 57,7%.

Si dettaglia, nella tabella seguente, la destinazione dell'utile proposta:

(Valori espressi in euro)

Utile d'esercizio al 31/12/2013	1.767.035,98
5% a riserva legale	88.351,80
15 % a riserva facoltativa	265.055,40
a soci c/dividendo	1.413.628,78

Vi ringraziamo per la fiducia accordata e Vi invitiamo ad approvare il bilancio, così come presentato.

Salerno, 27 marzo 2014

**Per il Consiglio di Amministrazione
il Presidente
dr. Francesco D'Acunto**