VEDRAI OBSERVATORY

Il prezzo del momento
Quanto costa comprare in ritardo

Pianificazione acquisti e coperture commodity per l'inverno 2026-2027
Il timing d'acquisto vale quanto la negoziazione. Solo che non si vede nella trattativa: si vede nel budget.

Vedrai Observatory
Vedrai S.p.A.

Ottobre 2026

Report redatto con il supporto dell'intelligenza artificiale e revisionato dal team di Vedrai, che cura i contenuti del Vedrai Observatory.

Ogni ufficio acquisti conosce il proprio miglior risultato: lo sconto ottenuto dal fornitore, il punto e mezzo recuperato al rinnovo, il listino bloccato una settimana prima dei rincari. Sono numeri che finiscono nei verbali, nelle valutazioni di fine anno, nelle slide per il consiglio. Chi li ha ottenuti li ricorda per nome.

Esiste però un secondo numero, spesso più grande, che nessuno ricorda per nome. È la differenza tra il prezzo pagato e il prezzo che si sarebbe pagato comprando in un altro momento. Non ha un responsabile, non ha una riga nel gestionale e non compare in nessuna trattativa. Emerge mesi dopo come scostamento sul budget, quando la sua causa è ormai lontana e la discussione si sposta, comodamente, sul mercato.

A ottobre 2026 questo secondo numero pesa più del solito. Il gas all'ingrosso italiano è salito di oltre un quinto in meno di tre settimane, il gasolio costa più di un quarto in più rispetto a un anno fa, i polimeri hanno attraversato uno degli anni più volatili di sempre. Le decisioni su quanto coprire il primo trimestre del 2027 si stanno prendendo adesso, oppure si stanno rinviando. Molte aziende considerano il rinvio una posizione neutra.

Non lo è.

L'IDEA IN SINTESI

IL PROBLEMA

Nel processo acquisti la negoziazione è misurata, il timing no. Si compra quando serve, e il bisogno si manifesta spesso proprio quando il mercato è teso: l'urgenza diventa un premio pagato nei momenti peggiori, che nessuna funzione aziendale considera suo.

LA RICERCA

Abbiamo analizzato il contesto di energia, carburanti, polimeri e metalli a ottobre 2026, tre casi di pianificazione acquisti in aziende manifatturiere esposte alle commodity (estrusione di materie plastiche, metallurgia, flotte e cantieri) una simulazione su 20.000 scenari di prezzo per il semestre invernale e le diverse forme contrattuali con cui le aziende comprano davvero: spot, prezzo fisso annuale, formule indicizzate, volumi impegnati.

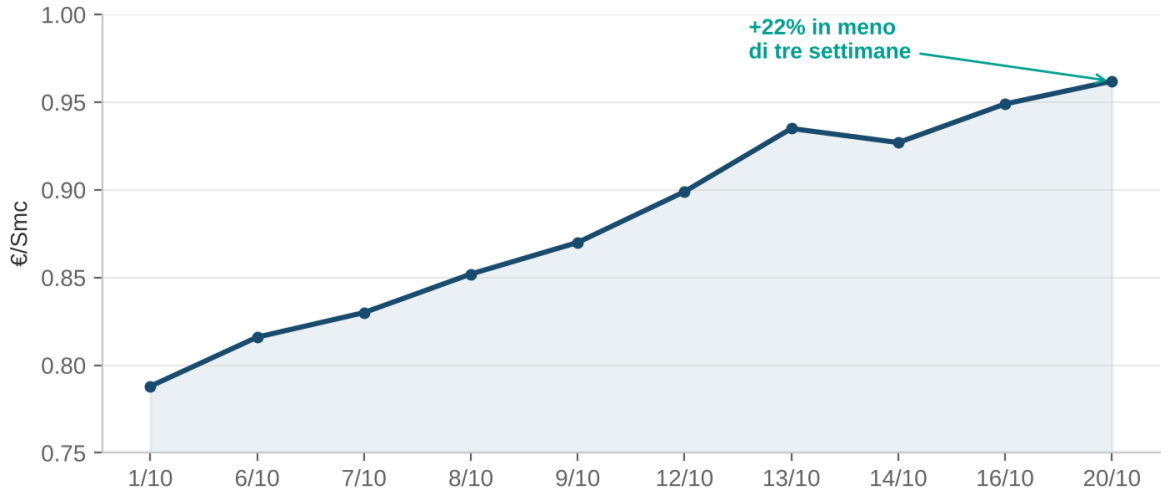
IL RISULTATO

Le strategie di acquisto differiscono poco nel costo medio (1-3 punti) e molto negli scenari peggiori (fino a 30-35 punti). Il valore del timing non sta nel comprare in media meglio, ma nell'impedire che lo scenario sfavorevole sfondi il budget. E dove il prezzo è già bloccato a contratto, il rischio non sparisce: si sposta sulla data di rinnovo, sui volumi e sulla coerenza con i listini di vendita.

UN INVERNO GIÀ PREZZATO

Il punto di partenza è il gas, perché da lì passa gran parte del costo industriale italiano: direttamente nei processi termici, indirettamente nel prezzo dell'elettricità. Al punto di scambio virtuale italiano il gas è passato da circa 0,79 euro per metro cubo il primo ottobre a circa 0,96 il 20 ottobre. Nello stesso periodo il prezzo unico nazionale dell'elettricità è salito da circa 233 a circa 259 euro per megawattora.

Figura 1. Prezzo del gas al PSV, ottobre 2026 (€/Smc)



Valori giornalieri pubblicati, elaborazione su dati del mercato del gas italiano.

Il mercato a termine non sconta un rientro rapido. A metà ottobre i futures europei sul gas per le consegne da novembre a febbraio erano concentrati tra 84 e 86 euro per megawattora, con marzo poco sotto. Gli stoccaggi dell'Unione europea erano al 74% circa il 15 ottobre, e a inizio mese risultavano circa 11 punti sotto il livello di un anno prima. L'Italia è arrivata alla fine di settembre con riserve intorno all'86%, sopra la media europea: un cuscinetto, non un'esenzione dal prezzo europeo.

Il dato più utile per chi compra, però, non è il livello. È la distanza tra le opinioni. A settembre una grande banca d'affari statunitense indicava per l'inverno una media di 54 euro, con il quarto trimestre a 70; un mese dopo il mercato prezzava le stesse consegne tra 84 e 86. In agosto la stessa banca aveva stimato che, con una normalizzazione lenta dei flussi dal Medio Oriente, dicembre potesse superare i 100 euro. Chi decide oggi la copertura del primo trimestre sta scegliendo, in modo esplicito o implicito, a quale di questi scenari credere.

Il resto del paniere racconta la stessa storia con accenti diversi. La Banca Mondiale, nel suo outlook di aprile, prevedeva per il 2026 un aumento dei prezzi dell'energia del 24% e un calo del gas europeo del 20% nel 2027, con rischi orientati al rialzo. Il gasolio, dopo la fine dello

sconto sulle accise il 5 ottobre, si mantiene intorno a 2,26 euro al litro; ad agosto la media mensile era già superiore del 27% a quella di un anno prima. Sui polimeri la volatilità è stata a due vie: il contratto europeo del propilene è sceso di 190 euro per tonnellata in un solo mese, tra giugno e luglio. Comprare troppo presto è un rischio quanto comprare troppo tardi.

Commodity	Livello e movimento recente	Lettura per gli acquisti
Gas (PSV Italia)	0,79 → 0,96 €/Smc tra 1 e 20 ottobre	Inverno prezzato alto, stoccaggi UE sotto l'anno scorso
Gas (futures europei)	84-86 €/MWh nov 2026-feb 2027	Curva quasi piatta: nessun rientro rapido scontato
Elettricità (PUN)	233 → 259 €/MWh tra 6 e 20 ottobre	Segue il gas con pochi giorni di ritardo
Gasolio	~2,26 €/l a ottobre; agosto +27% sull'anno	Fine dello sconto sulle accise dal 5 ottobre
Propilene (contratto)	1.555 → 1.365 €/t tra giugno e luglio	Volatilità a due vie: rischio anche nell'anticipo
Petrolio (Brent)	86 $/bbl media 2026, 70 attesi nel 2027	Rischi dichiarati orientati al rialzo

Fonti: dati pubblici di mercato e outlook istituzionali disponibili al 21 ottobre 2026; dettaglio nelle note finali.

Rinviare la decisione di copertura non è una posizione neutra: è una scommessa sullo scenario favorevole, presa senza dichiararla.

L'ANATOMIA DEL COSTO D'ACQUISTO

Quando a fine trimestre il costo delle materie prime supera il budget, la spiegazione standard è una sola: il mercato. È una spiegazione vera solo in parte. Il costo unitario effettivamente pagato si scompone in almeno tre componenti, e solo la prima è davvero fuori dal controllo dell'azienda.

IL COSTO DEL RITARDO: TRE VOCI, UN SOLO NUMERO A BUDGET

1. Livello di mercato
Dove si trova il prezzo nel periodo. Non è governabile, ma è prevedibile come intervallo: la domanda utile non è «quanto costerà», ma «in che banda e con che probabilità».

2. Premio di timing
La differenza tra il prezzo pagato e quello medio della finestra in cui si poteva comprare. Comprende il premio d'urgenza: quando si compra per necessità, si compra spesso nelle settimane più care. È la voce che la negoziazione non tocca e che nessuno misura.

3. Ritardo di trasferimento
Il tempo che passa tra il rincaro e l'aggiornamento dei listini di vendita. Ogni settimana è margine ceduto al cliente. Non è un costo d'acquisto, ma nasce dalla stessa decisione e finisce nello stesso scostamento.

Le tre voci finiscono in un unico numero a budget e vengono quindi lette come una sola: mercato. Il risultato è che la parte governabile, la seconda e la terza, sparisce dalla discussione proprio perché è sommata alla parte che non lo è. La negoziazione agisce invece su una quarta componente, lo spread rispetto al mercato, ed è l'unica che i sistemi di valutazione degli acquisti misurano con regolarità.

Tre aziende, lo stesso schema

Nei casi di pianificazione acquisti che abbiamo analizzato in aziende manifatturiere italiane, lo schema si ripete con variazioni settoriali, ma con un tratto comune: il valore non stava dove l'azienda lo cercava.

Un estrusore di profili plastici su specifica del cliente, con due stabilimenti, aveva circa metà del conto economico legata a prezzi di polimeri ed energia che subisce. Il primo numero emerso dall'analisi non era un prezzo, ma una quota: quanta parte del margine fosse realmente esposta al mercato, un dato che nessuno aveva sotto mano. Il secondo è stato più scomodo: i rincari arrivavano ai clienti in ritardo e solo in parte, e la maggior parte del maggior costo restava in azienda. La leva più forte non era comprare meglio, ma agganciare la politica di copertura alla finestra dei contratti clienti in scadenza, così da rendere le azioni negoziabili subito.

Un'azienda metallurgica che acquista rottame e nichel su un orizzonte di alcuni mesi ha confrontato un piano di acquisto ottimizzato con l'abitudine di comprare mese per mese al prezzo del momento. La differenza nel costo medio era contenuta. La differenza negli scenari avversi no: il piano riduceva soprattutto l'esposizione ai casi che fanno saltare il budget, tenendo conto dei diversi tempi di consegna delle due materie e dei limiti reali di magazzino e liquidità.

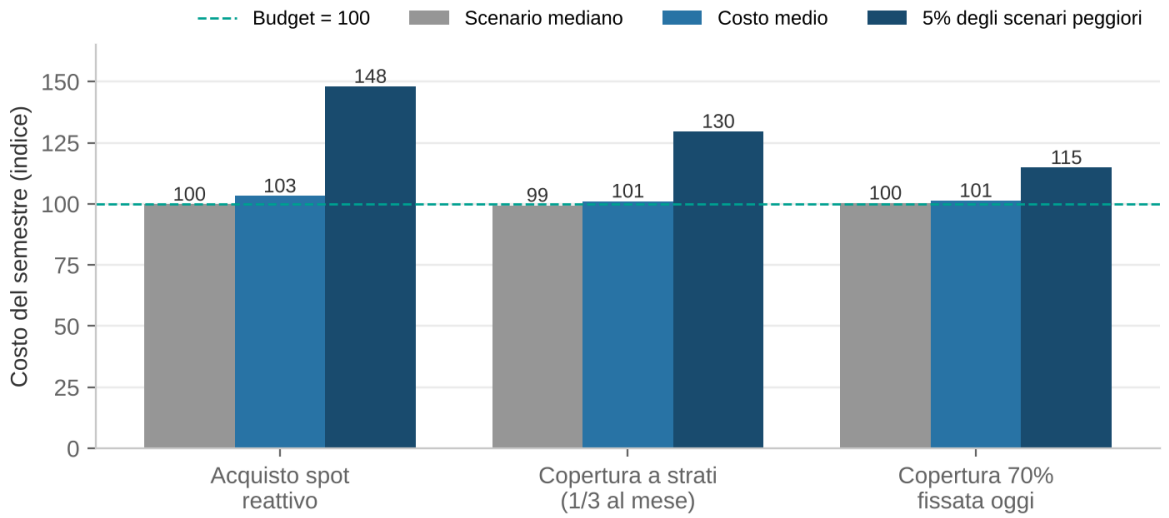
Un'impresa con flotte e cantieri, con un consumo rilevante di carburante e prezzi ben sopra la media storica, ordinava a cadenza fissa. Una regola basata sull'autonomia reale della cisterna, con una soglia di attenzione e una di emergenza, ha permesso di distinguere le settimane in cui conveniva attendere da quelle in cui bisognava comprare comunque. Verificata sui prezzi degli anni precedenti, la regola produceva un risparmio misurabile, con un limite dichiarato: se il mercato resta a lungo su livelli elevati, le soglie vanno ricalibrate.

In analisi analoghe nel packaging multi-materiale sono emersi due risultati controintuitivi. Quasi tutto lo scostamento sfavorevole si generava sugli acquisti spot, non su quelli a contratto. E anticipare gli acquisti, la reazione istintiva a un mercato in salita, costava quasi sempre più di quanto evitasse: l'anticipo immobilizza cassa e magazzino e protegge solo una parte del fabbisogno, nel momento in cui il prezzo è già alto.

LA SIMULAZIONE: IL CASO TIPICO INGANNA

Per isolare il peso del timing abbiamo costruito una simulazione volutamente semplice: un semestre invernale, da novembre ad aprile, con un fabbisogno costante di un'unità al mese e un prezzo che si muove con una volatilità simile a quella del gas europeo negli ultimi anni, con la possibilità di shock di offerta improvvisi. Il premio d'urgenza è modellato in modo prudente: chi compra spot paga il 4% in più quando il prezzo è sopra la media dei tre mesi precedenti, l'1% negli altri casi. Abbiamo confrontato tre strategie su 20.000 scenari.

Figura 2. Costo del semestre per strategia di acquisto (indice, budget = 100)



Simulazione illustrativa Vedrai Observatory su 20.000 scenari di prezzo. Valori indice, non riferiti a una specifica azienda.

Strategia	Scenario mediano	Costo medio	5% scenari peggiori	Ampiezza del rischio
Acquisto spot reattivo	100	103	148	+48 punti
Copertura a strati (1/3 al mese)	99	101	130	+30 punti
Copertura del 70% fissata oggi	100	101	115	+15 punti

Ampiezza del rischio: distanza tra il 5% degli scenari peggiori e lo scenario mediano.

Il primo risultato spiega perché l'abitudine sopravvive. Nello scenario mediano le tre strategie costano praticamente lo stesso: comprare spot, nel caso tipico, sembra la scelta giusta. In metà degli inverni chi non si è coperto avrà ragione, e lo ricorderà.

Il secondo risultato è quello che conta. Il costo medio differisce di 2-3 punti, ma negli scenari peggiori la distanza arriva a 30-35 punti di budget. Il valore del timing non si misura nella media, si misura nella coda. Ed è nella coda che si giocano le revisioni di budget, le tensioni di cassa e le conversazioni difficili con le banche.

Il terzo è il più sottile. Il premio d'urgenza vale in media il 2-2,5% del costo, ma sale al 3-3,5% proprio negli scenari peggiori: si paga di più esattamente quando fa più male, perché l'urgenza e il mercato teso tendono a presentarsi insieme. Non è una coincidenza, è una correlazione strutturale.

Nel caso tipico, non coprirsi sembra la scelta giusta. È per questo che l'abitudine sopravvive.

La simulazione non dice che coprirsi al 70% sia la risposta. Coprirsi rinuncia anche agli scenari favorevoli, e fissare il prezzo nel momento di picco è a sua volta un rischio: con una curva che oggi premia l'attesa almeno sulla carta, comprare tutto adesso potrebbe rivelarsi la scelta sbagliata. Nella realtà, poi, la copertura è limitata da cassa, magazzino, clausole contrattuali e disponibilità dei fornitori. La copertura del 70% fissata oggi, del resto, è nella sostanza ciò che fa un contratto annuale a prezzo fisso firmato in questo momento. Il punto è un altro: ogni strategia corrisponde a una diversa forma del rischio, e quella forma andrebbe scelta, non ereditata.

QUANDO IL PREZZO È GIÀ BLOCCATO

Fin qui abbiamo ragionato come se l'azienda comprasse sul mercato libero. Nella realtà di molte imprese manifatturiere non è così: una parte rilevante della spesa passa da contratti annuali con i fornitori, a prezzo fisso o indicizzato a una formula, con volumi concordati in anticipo. L'energia è spesso acquistata con contratti di fornitura a prezzo fisso o legati al

PUN; polimeri, metalli e imballaggi con listini concordati e revisioni periodiche. Per questa quota la domanda «compro ora o aspetto» non si pone ogni mese.

Sarebbe però un errore concludere che il problema del timing non esista. **Il contratto non elimina il rischio di prezzo: gli cambia forma.** E la nuova forma è spesso meno visibile della precedente, perché il prezzo bloccato dà una sensazione di controllo che il conto economico non sempre conferma.

Forma contrattuale	Dove si sposta il rischio	La decisione che conta
Prezzo fisso annuale	Sulla data di rinnovo; costo opportunità se il mercato scende; tenuta del fornitore se il mercato sale	Quando rinnovare, per quale durata, su quale quota del fabbisogno
Prezzo indicizzato a formula	Sul ritardo della formula e sul disallineamento con l'indicizzazione dei listini clienti	Quale indice, quale finestra di media, quale ritardo di aggiornamento
Volumi impegnati	Sulla differenza tra fabbisogno reale e volume contrattato, che si compra o si cede a mercato	Quanta flessibilità sui volumi vale la pena pagare
Accordo quadro con revisione periodica	Sul potere negoziale al momento della revisione	Quando aprire la revisione e con quali numeri sul tavolo

Il quadro riassume le forme contrattuali più diffuse negli acquisti industriali; molte aziende le combinano per materia e per fornitore.

Il timing si concentra sul rinnovo

Un contratto annuale trasforma dodici decisioni mensili in una sola decisione, presa in poche settimane. Quando molti contratti scadono a fine anno, come accade di frequente, l'intera esposizione dei dodici mesi successivi viene fissata nel momento in cui il mercato si trova in quel momento: quest'anno, con il gas ai massimi del periodo e la curva a termine sopra gli 80 euro. Il premio di timing non scompare, si concentra. Scaglionare le scadenze, legare durata e quota fissata alle condizioni di mercato, o prevedere finestre di rinegoziazione sono modi per ridistribuire nel tempo una scommessa che altrimenti si gioca in un solo giorno.

Il costo opportunità e la tenuta del fornitore

Un prezzo fisso protegge se il mercato sale, ma diventa un costo se il mercato scende: i concorrenti che comprano a condizioni più basse possono abbassare i prezzi di vendita, mentre chi è bloccato no. Per il 2027 l'outlook della Banca Mondiale prevedeva un calo del gas europeo del 20%: uno scenario in cui un prezzo fissato oggi per tutto l'anno potrebbe pesare sulla competitività. Nel caso opposto, con rincari forti e prolungati, il rischio passa alla controparte: un fornitore che vende sotto costo tende a chiedere rinegoziazioni, a ridurre il servizio o a invocare clausole di forza maggiore. La copertura contrattuale vale quanto la solidità di chi la garantisce.

Il disallineamento con i listini di vendita

La terza riflessione riguarda la coerenza tra acquisti e vendite. Un'azienda che compra a prezzo fisso e vende a listini indicizzati, o al contrario compra a formula e vende a prezzo bloccato per l'anno, ha un'esposizione che non dipende dal mercato in sé ma dalla differenza tra i due meccanismi. È un rischio che emerge solo guardando insieme i contratti con i fornitori e quelli con i clienti, cosa che raramente accade perché sono gestiti da funzioni diverse, con scadenze diverse.

La quota residua a mercato

Infine, nessun contratto copre il fabbisogno al 100%. Le tolleranze sui volumi, gli scostamenti della domanda, le materie secondarie e gli acquisti fuori contratto lasciano sempre una quota comprata a mercato, spesso nei momenti di urgenza. Nelle analisi che abbiamo condotto è proprio su questa quota, minoritaria nei volumi, che si concentrava la maggior parte dello scostamento sfavorevole. Chi ha contratti annuali, quindi, non ha meno bisogno di ragionare sul timing: ha bisogno di ragionarci in tre momenti diversi, al rinnovo, durante l'anno sulla quota residua, e nel confronto continuo tra prezzo bloccato e mercato.

Il contratto annuale non elimina il problema del timing. Lo concentra in poche settimane e lo rende meno visibile.

PERCHÉ IL TIMING RESTA SENZA PROPRIETARIO

Se il timing vale così tanto, perché non viene governato? La risposta è più organizzativa che tecnica. Le indagini dell'Eurosistema su oltre 11.000 imprese hanno mostrato che i prezzi di vendita vengono rivisti da una a tre volte l'anno e che l'impresa mediana li cambia una volta sola. Il gas si muove ogni giorno. Tra le due cadenze si apre una forbice che nessun listino può chiudere da solo.

Le analisi della Banca Centrale Europea indicano inoltre che le variazioni dei prezzi dei beni intermedi impiegano circa sei mesi a trasmettersi ai prezzi alla produzione dei beni di consumo, e che solo una quota limitata, nell'ordine di un quarto, arriva a destinazione. Tradotto per un'impresa manifatturiera: il rincaro arriva prima sul margine, e solo dopo, e solo in parte, sul prezzo.

Di fronte all'instabilità, le PMI manifatturiere italiane reagiscono con gli strumenti che conoscono. Secondo un'indagine diffusa a metà ottobre 2026, il 37% negozia o cambia fornitori, il 30% punta su accordi di fornitura di lungo periodo, il 24% aumenta le scorte. Sono risposte sensate, ma riguardano tutte il chi e il quanto. Il quando resta fuori. E

aumentare le scorte per proteggersi dai prezzi significa usare il magazzino come copertura: una copertura costosa, pagata in cassa ferma.

Il resto lo fanno gli incentivi. Gli acquisti vengono valutati sul prezzo rispetto al listino, il Finance sulla cassa, le Operations sulla continuità delle linee. Nessuna di queste misure cattura la forma della distribuzione dei costi. La decisione di non coprirsi, così, non viene mai presa da nessuno: semplicemente accade, materia per materia, in un foglio di calcolo, ogni volta che una scelta viene rimandata alla settimana successiva.

COSA CAMBIA QUANDO IL TIMING DIVENTA UN CALCOLO

L'intelligenza artificiale applicata al processo acquisti non serve a indovinare il prezzo di gennaio. Nessun modello lo fa in modo affidabile, e diffidare di chi lo promette è un buon inizio. Serve a trasformare il timing da intuizione individuale a decisione calcolata, condivisa e verificabile. In concreto, cinque passaggi.

- **Dal numero alla banda.** Previsioni probabilistiche di prezzi e fabbisogno, aggiornate quando il mercato si muove e alimentate da fonti esterne (gas, elettricità, polimeri, metalli, noli, cambi). La decisione si prende su un intervallo con probabilità associate, non su una stima secca.
- **Dalla singola materia al portafoglio.** Copertura, timing, allocazione tra fornitori e livello di scorte si valutano insieme, dentro i vincoli reali di cassa, magazzino e contratti. Muovere le leve in modo coordinato vale spesso più della somma delle singole ottimizzazioni.
- **Dalla media alla coda.** Ogni piano di acquisto si confronta con l'acquisto spot sia sul costo atteso sia sugli scenari peggiori, rendendo esplicito quanto rischio si accetta e in cambio di cosa.
- **Dalla decisione occasionale alla regola.** Soglie operative, come l'autonomia residua di un serbatoio o la distanza del prezzo corrente dal suo valore di lungo periodo, trasformano l'analisi in istruzioni: quando comprare, quanto, e quando attendere.
- **Dall'opinione alla misura.** A consuntivo si confronta l'esito con l'atteso e si separa l'effetto del mercato da quello della decisione. È il passaggio che dà finalmente un proprietario al premio di timing.

In tutto questo la decisione resta alle persone. Il buyer esperto sa cose che nessun dato contiene: l'affidabilità di un fornitore, il margine di manovra in una trattativa, il momento in cui un mercato sta cambiando umore. La differenza è che quel giudizio viene esercitato su alternative quantificate, e lascia una traccia che permette di imparare.

SEI DOMANDE DA PORSI PRIMA DI GENNAIO

1. Quale quota del fabbisogno del primo trimestre è già a prezzo fisso, e quale è esposta al mercato?

2. Quanto vale, in euro di margine, un rincaro del 20% su gas e polimeri nel 5% degli scenari peggiori?

3. Quali contratti clienti scadono entro marzo e possono incorporare una clausola di adeguamento prezzo?

4. Quanta cassa e quanto magazzino si possono impegnare per anticipare gli acquisti senza superare i vincoli?

5. Quanti contratti con i fornitori scadono nelle stesse settimane, e il loro meccanismo di prezzo è coerente con quello dei listini clienti?

6. Chi, in azienda, firma la decisione di non coprirsi?

IMPLICAZIONI

Per la Direzione Acquisti

Misurare il premio di timing accanto al risparmio negoziale, con la stessa dignità. Preferire coperture costruite a strati nel tempo a decisioni puntuali prese sotto pressione. E rendere esplicita la scelta di restare esposti: anche non coprirsi è una decisione, e merita una motivazione scritta. Per i contratti annuali, trattare il calendario dei rinnovi come una decisione di timing: scaglionare le scadenze, valutare durata e quota fissata alla luce degli scenari, e monitorare durante l'anno la distanza tra prezzo bloccato e mercato.

Per il CFO

Costruire il budget acquisti come banda e non come punto, e adottare il margine a rischio negli scenari peggiori come indicatore di riferimento. Collegare il piano di copertura al piano di cassa, perché è la cassa a fissare il limite di ciò che si può anticipare. Distinguere a consuntivo lo scostamento dovuto al mercato da quello dovuto alla decisione.

Per la Direzione Commerciale

Sfruttare la finestra dei rinnovi contrattuali per introdurre clausole di indicizzazione sui clienti più esposti, che spesso sono i più grandi e non quelli con più materiale nel prodotto. Ridurre il tempo che passa tra il segnale di rincaro e l'aggiornamento del listino: ogni settimana guadagnata è margine trattenuto.

Per CdA e Direzione Generale

Cambiare la domanda. Non «quanto abbiamo risparmiato sugli acquisti», ma «qual è il nostro costo nel 5% degli scenari peggiori, e chi ha deciso che è accettabile». È una domanda che oggi, nella maggior parte delle aziende, non ha risposta, e proprio per questo vale la pena porla.

L'inverno 2026-2027 non è prevedibile, ed è proprio questo il punto. Le previsioni autorevoli divergono di decine di euro per megawattora, il mercato a termine racconta una storia diversa da quella degli analisti, e i polimeri hanno mostrato che il rischio corre in entrambe le direzioni. In un contesto così, chi aspetta di sapere come andrà ha già deciso: ha scelto di comprare al prezzo che troverà.

La differenza tra un'azienda che subisce i prezzi e una che li governa non sta nella capacità di indovinare il prezzo di gennaio. Sta nell'aver deciso prima quanto rischio accettare, e nell'averlo deciso con i numeri. **Il timing d'acquisto non si negozia: si calcola.** Se a marzo il gas fosse a 100 euro, sapreste dire oggi quanto costerebbe al vostro margine, e chi in azienda ha deciso che andava bene così?

NOTE SULLA RICERCA

Il contesto di mercato si basa su dati pubblici disponibili al 21 ottobre 2026: prezzi all'ingrosso di gas ed elettricità in Italia, prezzi medi dei carburanti rilevati dal Ministero delle Imprese e del Made in Italy, quotazioni a termine del gas europeo, livelli di stoccaggio, outlook di istituzioni internazionali e di operatori finanziari, indagini su imprese italiane ed europee. Il quadro delle forme contrattuali riflette le pratiche più diffuse negli acquisti industriali. I casi aziendali derivano da analisi di pianificazione acquisti condotte su aziende manifatturiere italiane con dati di esempio, e sono resi anonimi. La simulazione è illustrativa: 20.000 percorsi mensili di prezzo su un semestre, con volatilità annua del 45% e shock di offerta occasionali, fabbisogno costante e premio d'urgenza del 4% quando il prezzo supera la media dei tre mesi precedenti (1% negli altri casi). I valori sono indici e non costituiscono stime per una specifica azienda. Report redatto con il supporto dell'intelligenza artificiale e revisionato dal team di Vedrai, che cura i contenuti del Vedrai Observatory.

FONTI

Gas PSV e PUN: rilevazioni giornaliere pubblicate da Selectra e ComparaSemplice su dati GME, 1-21 ottobre 2026.

Futures TTF e stoccaggi UE (Gas Infrastructure Europe, 15 ottobre 2026): Rankia Italia, 16 ottobre 2026. Stoccaggi Italia a fine settembre: Affaritaliani.

Previsioni Goldman Sachs sul TTF: Teleborsa, 6 agosto e 11 settembre 2026. Commento sulla curva a termine: Money.it.

World Bank, Commodity Markets Outlook, aprile 2026.

Gasolio: dati Mimit riportati da Soldionline (21 ottobre 2026); medie mensili storiche Rivaluta.it; scadenza dello sconto accise: Quotidiano.net, 4 ottobre 2026.

Propilene, contratto NWE giugno e luglio 2026: Polymerupdate. Volatilità PE e PP 2026: Argus Media.

Fabiani et al., The pricing behaviour of firms in the euro area, ECB Working Paper 535, 2005. BCE, Economic Bulletin 5/2021, box sulle pressioni lungo la catena dei prezzi.

Strategie delle PMI manifatturiere: Osservatorio Mecspe e Confimi, riportati da Italia Oggi, 15 ottobre 2026.