

CONSENERGY2000 RINNOVA IL CONTRATTO DI GRUPPO PER LA FORNITURA DI GAS NATURALE

**Migliorano le condizioni di acquisto del gas naturale
per effetto della riforma del mercato partita nel 2011.**

Di Micaela Utili - Responsabile Consenergy2000

Un mercato rigido, in mano a pochi grandi operatori, e con contratti poco flessibili per i clienti finali. Fino a pochissimo tempo fa con queste parole si riassumeva la situazione del mercato del gas naturale. Poi, nel 2011, con la Delibera ARG/gas 45/11 l'Autorità per l'energia elettrica e il gas avvia un processo di riforma con l'obiettivo di trasferire a tutti i clienti finali i benefici che derivano dallo sviluppo di una reale concorrenza e un mercato all'ingrosso "liquido" con prezzi allineati a quelli europei.

La campagna di acquisto del gas naturale per l'anno termico 2014-2015 è stata quella dove, nonostante la crisi ucraina, tali benefici si sono concretizzati in un'effettiva, anche se non sempre costante, diminuzione dei prezzi.

Consenergy, anticipando i tempi, al fine di sviluppare sempre nuove opportunità di risparmio e di acquisto per i propri Consorziati ha costituito all'inizio del 2012 un **gruppo di acquisto per il gas naturale** rivolto prevalentemente ai piccoli consumatori "termici".

Si è trattato di un progetto ambizioso soprattutto perché, diversamente dal mercato elettrico, dove i gruppi d'acquisto sono stati fino alla fine del 2006, gli unici clienti finali possibili, il mercato del gas aveva, fra le sue rigidità, quella di non contemplare esplicitamente contratti di natura collettiva (anche se non ne vietava la stipula) ma di privilegiare il rapporto diretto venditore-cliente.

Il che rendeva piuttosto difficile anche solo l'impostazione di una reale trattativa.

Il progetto del gruppo di acquisto sul gas naturale è stato fortemente osteggiato dai principali operatori di vendita del relativo mercato, che hanno fin da subito negato a Consenergy2000 la loro collaborazione.

La riforma avviata dall'AEEG ha però contribuito a indebolire alcune posizioni dominanti e ha consentito l'accesso al mercato di nuovi operatori. E' proprio grazie a uno di questi che Consenergy ha potuto sviluppare, grazie a un intenso lavoro di approfondimento giuridico che ha visto coinvolta anche l'Autorità per l'energia elettrica e il gas, un progetto che, nel giro di due anni, **ha portato alla costituzione di un gruppo di acquisto che annovera oggi oltre 100 contatori, nonché alla stipula di un contratto unico multipunto per un volume di quasi 2.000.000 di mc.**

I vantaggi dell'acquisto di gruppo

Per scoprire i vantaggi dell'acquisto di gruppo è sufficiente far parlare i risultati.

Nonostante il mercato regolato del gas – riferimento per tutte le offerte rivolte ai piccoli consumatori con profilo termico - per effetto della riforma abbia restituito agli utenti finali un prezzo più aderente all'effettivo andamento del mercato all'ingrosso (limitando di fatto le possibilità di ricarico delle società di vendita) il contratto consortile ha garantito alle imprese aderenti un ulteriore 7% di risparmio sulla materia prima nel solo semestre invernale.

Per l'inverno 2014-2015 le previsioni di risultato sono ancora più ottimistiche.

Ma il prezzo non è tutto. Il contratto di gruppo consente alla struttura consortile di avere accesso ai dati di fornitura e alle bollette, in modo da potere garantire ai Consorziati l'immediata e puntuale assistenza tecnica su consumi e fatturazione e la costruzione di profili di consumo specifici per tarare meglio le offerte sulle esigenze specifiche del punto di fornitura.

Gli effetti della riforma del mercato del gas sui consumatori: perché i prezzi sono calati?

Le cause **dell'abbassamento dei prezzi sul mercato del gas** nell'ultima campagna acquisti sono principalmente tre:

- lo sviluppo di nuove tecniche estrattive (come l'estrazione dalle rocce, vietata in Europa ma largamente praticata negli Stati Uniti);
- le nuove dinamiche commerciali sui mercati all'ingrosso che hanno visto prevalere i contratti a breve termine tra produttori e società di vendita (contratti spot, in luogo dei vecchi a lungo termine, denominati take or pay), nonché lo sviluppo degli hub, ovvero delle borse del gas che hanno portato a una maggiore liquidità del mercato;
- per il mercato di tutela: la riforma delle condizioni economiche a opera dell'AEEG, che ha notevolmente migliorato la trasparenza dei prezzi, stabilendo un'unica regola (e non cinque diverse) per il calcolo del prezzo della materia prima gas.

Il costo della materia prima, prima definito dalla componente CCI (corrispettivo commercializzazione ingrosso) è stato sostituito dalla componente Cmem (componente costo medio efficiente del mercato).

Non si è trattato di un mero cambio di nome o di sigla, ma di una rivoluzione concettuale che ha costretto le società di vendita a una maggiore efficienza negli acquisti.

Infatti, mentre con la CCI il venditore conteggiava il costo all'ingrosso sostenuto come normalmente avviene per i rimborsi a piè di lista (e quindi non era affatto incentivato a fare acquisti a buon prezzo per i suoi piccoli clienti) con la componente Cmem il costo ai clienti finali viene determinato sulla base di una formula agganciata ai prezzi della borsa (mercato spot o a termine) e non al prezzo di acquisto stipulato dal venditore.

Una seconda novità è che la Cmem viene aggiornata sulla base dei prezzi attesi nel trimestre riferiti all'aggiornamento, in modo da riflettere il valore di mercato del gas quando viene effettivamente consumato, riversando sui consumatori finali i benefici dati dalla stagionalità del prezzo del gas.

Anche se dal 1 ottobre 2013 il mercato di tutela è riferito esclusivamente agli utenti domestici, la tariffa tutelata è ancora oggi un importante strumento per la costruzione e la comprensione delle offerte anche sul mercato libero dei piccoli consumatori termici.

In uno dei prossimi numeri della Rivista approfondiremo il significato delle principali componenti del nuovo regime tariffario del gas naturale.