

Le nuove tendenze commerciali imitano, per opportunità e non obbligo, la formula in uso per il mercato di tutela

Prezzi energia: attenti allo scorporo

L'anno 2016 si è aperto all'insegna di un ulteriore calo dei prezzi energetici, divenuto più sensibile nei mesi primaverili grazie a un inverno mite e a una discesa nell'andamento dei consumi.

Eppure, nonostante le riduzioni siano effettive, gli utenti finali fanno sempre fatica a vederne gli effetti sul costo complessivo della bolletta.

Abbiamo già affrontato altre volte il tema dell'incidenza dei Servizi di rete e degli oneri di sistema sulla bolletta elettrica (oltre il 60%), nonché del vectoring e delle imposte sul gas (oltre il 40%).

A queste voci, non negoziabili a mercato libero, che appesantiscono i costi finali, si è aggiunta negli ultimi due anni la tendenza a scorporare dal prezzo dell'energia o del gas (materia prima) alcune componenti che, pur non essendo regolate dall'AEEGSI per gli utenti finali, di fatto vengono presentate come tali e applicate a parte rispetto al prezzo, rendendolo quindi apparentemente più basso rispetto al normale.

L'«effetto scorporo» dai prezzi dell'energia è una lama a doppio taglio. Se da un lato è preferibile per l'esperto, perché evidenzia tutte le componenti che contribuiscono a formare il prezzo, rendendo confrontabili tra loro offerte diverse, per l'utente finale (inesperto, nonostante tutto) crea l'illusione di un prezzo particolarmente vantaggioso, trasformando in componenti «passanti» voci che di fatto non lo sono e sottraendole quindi a qualsiasi tipo di controllo.

Esempi e casi di questo effetto scorporo ce ne sono moltissimi, sia nelle fatture elettriche sia nelle fatture gas (anche se oggi, grazie all'ultimo intervento dell'AEEGSI sulla bolletta sintetica, sono di fatto diventati invisibili) e per identificarli tutti ci vuole molto allenamento e molta pratica.

Come si determina il prezzo dell'energia elettrica?

Il prezzo dell'energia elettrica (materia prima) viene formulato, sul mercato libero, dalle società di vendita dell'energia e proposto ai loro clienti sotto forma di offerte commerciali/contrattuali.

A prescindere dall'importo finale, le voci che vanno a comporre il prezzo sono le stesse per tutti i fornitori. Nella formulazione del prezzo, così come presentato ai clienti finali, le società di vendita devono necessariamente considerare: il costo puro dell'energia scambiata sui mercati all'ingrosso (Borsa elettrica o piattaforme di scambio), il recupero dei costi sostenuti per portare l'energia acquistata alla rete nazionale (trasporto sulle reti estere, oneri di sbilanciamento, oneri di congestione, corrispettivi di non arbitraggio, costi per le bande di tolleranza, oneri di CO₂ e certificati verdi - i costi per trasportarla invece da rete al contatore sono coperti dalla voce regolata dei servizi di rete), il recupero dei costi di commercializzazione e vendita, gli oneri finanziari (legati anche alla scadenza di pagamento pat-

tuita con i clienti) e i margini di ricavo.

Fino alla fine del 2013 circa, era prassi commerciale consolidata presentare al cliente un **prezzo finito**, ovvero comprensivo di tutti questi costi (a parte vengono comunque applicate le perdite, il dispacciamento, gli oneri di trasporto e misura, gli oneri di sistema e imposte, che sono effettivamente non negoziabili e deliberate dall'AEEGSI a carico dei clienti finali).

Oggi invece la tendenza si è invertita ed è diventato di moda presentare al cliente una formula che evidenzia il prezzo all'ingrosso dell'energia (soprattutto per i contratti a prezzo variabile o PUN) e applica a parte le altre voci di costo che la società di vendita deve necessariamente recuperare, imitando, per mera opportunità e NON per obbligo, la formula in uso per il mercato di tutela.

Molto spesso questi costi sono contenuti in una quota fissa euro/mese (attualmente è pari a circa 9 euro per POD), che tende a passare inosservata perché il cliente ritiene, erroneamente, che sia una voce non negoziabile.

Prezzo inclusivo o scorporato: quale formula è preferibile?

Entrambe vanno bene per chi legge con attenzione l'intera offerta contrattuale; nessuna delle due va bene per chi guarda solo i prezzi di copertina o fa la sua valutazione sulla base di un prezzo detto a voce... e purtroppo sono ancora tanti.

Il discusso caso del PCV

Si chiama PCV il corrispettivo di copertura dei costi di commercializzazione e vendita deliberato dall'AEEGSI per il mercato di tutela dell'energia elettrica. Le società di vendita del mercato libero non sono tenute ad applicare il corrispettivo PCV (né come voce, né come importo) eppure sempre più spesso lo troviamo evidenziato anche in fatture del mercato libero. Perché?

La ragione principale è che i fornitori possono coprire i loro costi di commercializzazione e vendita presentando comunque un prezzo più basso rispetto a quello che potrebbero presentare ricaricandoli sul prezzo medesimo. E fin qui non c'è niente di male, soprattutto se nell'offerta è scritto chiaramente che non sono compresi. Se poi il cliente finale si confonde pazienza, deve leggere meglio.

In taluni casi, invece, le società di vendita approfittano di questo meccanismo per recuperare due volte i costi di commercializzazione e vendita.

Allo scopo di chiarire meglio l'«effetto scorporo», confrontiamo due fatture di due diversi fornitori e anche di due diverse aziende che hanno offerte molto vicine tra loro, almeno come struttura.

Il mese di riferimento è marzo 2016.

Entrambe le aziende hanno un prodotto indicizzato PUN. L'azienda n. 1 ha un prezzo scorporato, ovvero il PUN + una maggiorazione di €5,75 MWh e anche il PCV a parte.



MICAELA UTILI, RESP. AREA TECNICA CONFIMI ROMAGNA E CONSENERGY2000

Azienda n. 1

Corrispettivi energia			
	Quantità	Prezzo unitario	Aliquota
Prezzo Energia	79.337 kWh	0,037018 €/kWh	
Perdite di Sistema	3.015 kWh	0,037018 €/kWh	
Delta su PUN	82.351 kWh	0,005750 €/kWh	
Prezzo Commercializzazione e Vendita	1 PdP	9,656033 €/PdP	

Azienda n. 2

Descrizione	Scaglione da	Scaglione a	U.M.	Quantità	Prezzo Un.
ENERGIA ATTIVA					
Prelievo Monoraria					
Mese	Marzo 2016		€/kWh	12.143	0,038663
Perdite Monoraria					
Mese	Marzo 2016		€/kWh	462	0,038658

L'azienda n. 2 ha un **prezzo inclusivo** con PUN + maggiorazione (spread) pari a 1 euro/MWh. Ora, se si controlla solo la voce "Prezzo energia" o "prezzo unitario" si evince che l'azienda n. 1 ha apparentemente pagato, a marzo 2016, € 37,018 per mille chilowattora, mentre l'azienda n. 2 ha pagato € 38,66 per mille chilowattora. Il prezzo di € 38,66 però è inclusivo, mentre al prezzo "scorporato" di 37,018 va aggiunta la voce "Delta su PUN" che porta il prezzo finito a € 42,76 per mille chilowattora + ulteriori € 9,65 di oneri di commercializzazione e vendita. Le perdite sono applicate in entrambi i casi.

Si noti anche che l'azienda n. 2 ha consumi decisamente inferiori all'azienda n. 1 (12.000 kWh contro i quasi 80.000 della prima).

Il caso in esame contraddice quindi la regola commerciale secondo la quale chi è più grande ha sempre prezzi migliori. Questo è possibile perché l'azienda n. 2 è un Consorziato Consenergy2000 e l'azienda n. 1 no.

I Consorziati Consenergy2000 sono sempre grandi clienti perché sfruttano le potenzialità di un volume aggregato pari a quasi 80 milioni di kWh. Inoltre condividono e mettono in comune i costi di competenze qualificate, che analizzano le offerte commerciali delle società di vendita e tengono conto delle migliori condizioni di fornitura... nonostante gli scorpori.



Acquistiamo e risparmiamo insieme

Assistenza tecnica e analisi dei fabbisogni energetici dei consorziati

Monitoraggio dei mercati, coordinamento acquisti di energia elettrica e gas e sottoscrizione dei contratti di fornitura

Informazione per lo sviluppo delle fonti rinnovabili di energia

Informazione e assistenza per l'ottenimento di agevolazioni per l'utilizzo di fonti rinnovabili di energia

Assistenza di 1° livello per contenziosi con il fornitore di energia elettrica e/o gas

Gestione di allacciamenti, passaggi, cessazioni, subentri, voltture per conto dell'azienda e supporto per le tutte le problematiche post-contatore e post-installazione

Info:
Micaela Utili utili@confimioromagna.it
Federica Bartolini bartolini@confimioromagna.it
www.consenergy2000.it

Servizio a cura di

confimioromagna
Associazione Imprese Manifatturiere