

**OSSERVAZIONI DI CSEA AL DOCUMENTO PER LA CONSULTAZIONE  
597/2017/R/EEL**

**INTERVENTI IN ORDINE ALLA DISCIPLINA DELLE  
GARANZIE CONTRATTUALI E  
ALLA FATTURAZIONE DEL SERVIZIO DI TRASPORTO  
DELL'ENERGIA ELETTRICA**

*settembre 2017*

***Premessa.***

CSEA, in qualità di Ente preposto alla riscossione degli oneri generali di sistema dovuti dalle imprese distributrici, nell'analizzare quanto esposto nel DCO 597/2017, evidenzia due temi che appaiono di maggiore impatto sulle attività future dell'Ente e sui quali si ritiene opportuno fornire osservazioni. Questi sono:

- a) le modalità di versamento alla CSEA degli oneri generali di sistema (OG) da parte delle imprese distributrici;
- b) il meccanismo di reintegrazione del gettito anticipato dalle imprese distributrici a copertura degli oneri generali di sistema, fino a copertura del c.d. livello di “targeting”

***a) Versamenti alla CSEA degli oneri generali di sistema: indeterminatezza nella definizione degli importi***

Nell'ipotesi di assunzione della percentuale di *targeting* pari al 90%, così come indicato al paragrafo 5.3.2 della Consultazione in esame, le imprese distributrici versano alla CSEA, nei termini previsti all'art. 5 della deliberazione 268/2015/R/eel, per ciascun utente il seguente ammontare di oneri generali:

$$\max\{\text{oneri generali incassati}; 90\% \text{ oneri fatturati}\}$$

A nostro avviso le modifiche così come proposte, se pur in un'ottica condivisa di stabilità del Sistema, generano diversi dubbi interpretativi, operativi, nonché notevoli impatti nell'adeguamento dei sistemi informativi di CSEA e delle imprese distributrici.

L'adozione di questo meccanismo comporterebbe, infatti, una forte discontinuità con la prassi previgente, che prevede una ferrea identità nei rapporti finanziari, tra distributori e CSEA, per gli OG tra Dichiarato, Fatturato e Versato. Il distributore è oggi obbligato a dichiarare il Fatturato e versarlo interamente a CSEA. Il rischio di mancato incasso di OG, da parte degli utenti, è interamente allocato su di essi (dato il sistema di garanzie previgenti). Ne discende per CSEA un'identità tra cassa e competenza – o se si preferisce, tra dichiarato (=fatturato) e versato. Le rettifiche riguardano solo eventuali errori di dichiarazione.

Il nuovo regime di dichiarazioni e versamenti spezzerebbe il legame tra cassa e competenza – o tra dichiarato = fatturato e versato.

Il cambiamento implica impatti di vasta portata sul meccanismo di raccolta, verifica e controllo dei gettiti confluenti su CSEA, con conseguenti interventi, al momento difficilmente quantificabili, ma sicuramente radicali, sulle piattaforme informatiche di interfacciamento tra CSEA e gli operatori regolati.

I principali dubbi che nascono da una lettura del DCO, riguardano essenzialmente gli *oneri generali incassati* che compaiono nella citata formula di cui al punto 5.3.2 del documento.

**Le perplessità maggiori si riferiscono, in particolare, all'incerta definizione della grandezza “oneri generali incassati”, la cui natura, che rimane indefinita nel documento, lascia aperte molteplici possibilità nel suo meccanismo di calcolo, tutte caratterizzate, peraltro, da un'elevata complessità gestionale.**

Di seguito, a titolo di esempio, sono indicate quattro possibili interpretazioni della formula di cui al punto 5.3.2 del DCO, derivanti da altrettante definizioni del parametro **oneri generali incassati**, ognuna delle quali presenta aspetti non risolti. Per ogni caso si è tentato di sintetizzare vantaggi e svantaggi, prevedibili sul piano operativo, nonché le integrazioni che, a livello di regolazione, si ritiene debbano essere introdotte. Con riferimento ai vantaggi e svantaggi prospettati, si ritiene opportuno segnalare che nei casi in cui sussiste una semplificazione operativa in termini di modalità di dichiarazione alla CSEA è riscontrabile, di contro, una complicazione di gestione dei flussi finanziari.

Comune ai quattro esempi è la definizione del fatturato nel mese  $m$  ( $F_m$ ), dato dalla somma delle fatture emesse nel mese generico  $m$ , che possono avere competenze relative al medesimo mese nonché a mesi precedenti, e che devono essere dichiarate a CSEA nel mese  $m+2$ .

Nel tentativo di essere il più espliciti e chiari possibile, si utilizzeranno degli esempi numerici per ciascuna ipotesi. Si segnala comunque che questi quattro esempi, più che rappresentare proposte di soluzione del problema, contribuiscono ad evidenziarne la complessità.

Nella tabella seguente sono riportati gli importi fatturati e incassati da un ipotetico operatore, che verranno utilizzati come ipotesi di riferimento comune ai quattro esempi.

				Incassato in ciascun mese relativo alla fatturazione					
periodo fatturazione	periodo competenza fatturazione	fatturato per competenza	fatturato totale	gen-18	feb-18	mar-18	apr-18	mag-18	giu-18
gen-18	ott-17	30	100	30	65				
	nov-17	30							
	dic-17	40							
feb-18	nov-17	10	100		20	20	55	5	
	dic-17	10							
	gen-18	60							
	feb-18	20							
mar-18	dic-17	30	100			25	75		
	gen-18	20							
	feb-18	50							

Esempio 1: “oneri generali incassati” riferiti al fatturato del mese  $m$  (senza dettaglio della competenza e senza aggiornamento dell’incassato)

In questa ipotesi, ciascun soggetto obbligato (distributore) dichiara nel mese  $m+2$  il fatturato nel mese  $m$  ( $F_m$ ) e l’incassato  $I_{(F_m)}$  ad esso riferito nei mesi  $m$  ed  $m+1$  senza associare l’incassato al periodo di competenza degli importi fatturati. Il dovuto da parte della società nel mese  $m+2$  ( $D_{m+2}$ ) è pari a:

$$D_{m+2} = \max(90\% F_m; I_{(F_m)})$$

Vantaggi	Svantaggi	Modifiche normative/approfondimenti richiesti
Facilità di implementazione delle modifiche da parte di CSEA	Mancato aggiornamento degli incassi nei mesi $m+i$ ( $i=2, 3, \dots$ ) con possibili benefici da parte del distributore che potrebbe trattenere parte degli importi incassati  Complicazione nella gestione dei flussi finanziari	Modalità di attribuzione dell’incassato a ciascuna competenza. Modalità di attribuzione a ciascun onere generale in relazione alla riforma prevista ai sensi della delibera 481/2017/R/eel

periodo fatturazione	periodo competenza fatturazione	fatturato per competenza	fatturato totale	Incassato in ciascun mese relativo alla fatturazione					
				gen-18	feb-18	mar-18	apr-18	mag-18	giu-18
gen-18	ott-17	30	100	30	65				
	nov-17	30							
	dic-17	40							
feb-18	nov-17	10	100		20	20	55	5	
	dic-17	10							
	gen-18	60							
	feb-18	20							
mar-18	dic-17	30	100			25	75		
	gen-18	20							
	feb-18	50							

Nell’esempio 1 incasso non dichiarato dal distributore a CSEA

Problema:  
Come si ripartisce il dovuto per la competenza?

Dichiarato a CSEA					
Mese di dichiarazione ( $m+2$ )	Fatturato ( $F_m$ )	Competenza fatturato		Incassato ( $I_{(F_m)}$ )	Dovuto ( $D_{m+2}$ )
		mese	importo		
mar-18	100	ott-17	30	95	95
		nov-17	30		
		dic-17	40		
apr-18	100	nov-17	10	40	90
		dic-17	10		
		gen-18	60		
		feb-18	20		
mag-18	100	dic-17	30	100	100
		gen-18	20		
		feb-18	50		
TOTALE	300			235	285

*Esempio 2: “oneri generali incassati” riferiti al fatturato del mese  $m$  (senza dettaglio della competenza e con l’aggiornamento dell’incassato)*

In questa ipotesi, ciascun soggetto obbligato (distributore) dichiara nel mese  $m+2$  il fatturato nel mese  $m$  ( $F_m$ ), l’incassato nei mesi  $m$  ed  $m+1$  ad esso riferito  $I_{(F_m)}$  e l’incassato nel mese  $m+1$  riferito a quanto fatturato nei mesi  $m-i$  ( $i= 1, 2, \dots$ )  $I_{(F_{m-i})}$  senza associare l’incassato al periodo di competenza degli importi fatturati. Il dovuto da parte della società nel mese  $m+2$  è pari a:

$$D_{m+2} = \max(90\%F_m; I_{(F_m)}) + \Delta_{m-i}$$

Con

$$\Delta_{m-i} = \max(90\%F_{m-i}; \sum_i I_{(F_{m-i})})$$

Vantaggi	Svantaggi	Modifiche normative/approfondimenti richiesti
Aggiornamento degli incassi	<p>Complicazione della modulistica da parte della CSEA</p> <p>Complicazione nella gestione dei flussi finanziari</p>	<p>Modalità di attribuzione dell’incassato a ciascuna competenza.</p> <p>Modalità di attribuzione a ciascun onere generale in relazione alla riforma prevista ai sensi della delibera 481/2017/R/eel</p>

				Incassato in ciascun mese relativo alla fatturazione					
periodo fatturazione	periodo competenza fatturazione	fatturato per competenza	fatturato totale	gen-18	feb-18	mar-18	apr-18	mag-18	giu-18
gen-18	ott-17	30	100	30	65				
	nov-17	30							
	dic-17	40							
feb-18	nov-17	10	100		20	20	55	5	
	dic-17	10							
	gen-18	60							
	feb-18	20							
mar-18	dic-17	30	100			25	75		
	gen-18	20							
	feb-18	50							

L'incasso sarà dichiarato nel mese di giugno

Dichiarato a CSEA						
Mese di dichiarazione ( $m+2$ )	Fatturato ( $F_m$ )	Competenza fatturato		Incassato $I_{(Fm)}$ e $I_{(Fm-1)}$		Dovuto ( $D_{m+2}$ )
		mese	importo	Periodo di fatturazione a cui fa riferimento	importo	
mar-18	100	ott-17	30	gen-18	95	95
		nov-17	30			
		dic-17	40			
apr-18	100	nov-17	10	feb-18	40	90
		dic-17	10			
		gen-18	60			
		feb-18	20			
mag-18	100	dic-17	30	feb-18	55	100+5 (pari alla differenza tra quanto dovuto in riferimento a febbraio e quanto dovuto in riferimento al medesimo periodo nel mese di aprile)
		gen-18	20	mar-18	100	
		feb-18	50			
TOTALE	300				290	290

Problema:  
Come si ripartisce il dovuto per la competenza?

***Esempio 3:** “oneri generali incassati” riferiti al fatturato del mese  $m$  (con dettaglio della competenza e con l’aggiornamento dell’incassato)*

In questa ipotesi, ciascun soggetto obbligato (distributore) dichiara nel mese  $m+2$  il fatturato nel mese  $m$  ( $F_m$ ), l’incassato  $I_{(F_m)}$  nei mesi  $m$  ed  $m+1$  ad esso riferito e l’incassato nel mese  $m+1$  riferito a quanto fatturato nei mesi  $m-i$  ( $i= 1, 2, \dots$ )  $I_{(F_{m-i})}$  associando l’incassato al periodo di competenza degli importi fatturati.

Il dovuto è pari a quanto indicato nell’ipotesi 2.

<b>Vantaggi</b>	<b>Svantaggi</b>	<b>Modifiche normative/approfondimenti richiesti</b>
Aggiornamento degli incassi	Ulteriore complicazione della modulistica da parte della CSEA	Modalità di attribuzione dell’incassato a ciascuna competenza. Modalità di attribuzione a ciascun onere generale in relazione alla riforma prevista ai sensi della delibera 481/2017/R/eel

				Incassato in ciascun mese relativo alla fatturazione					
periodo fatturazione	periodo competenza fatturazione	fatturato per competenza	fatturato totale	gen-18	feb-18	mar-18	apr-18	mag-18	giu-18
gen-18	ott-17	30	100	30	65				
	nov-17	30							
	dic-17	40							
feb-18	nov-17	10	100		20	20	55	5	
	dic-17	10							
	gen-18	60							
	feb-18	20							
mar-18	dic-17	30	100			25	75		
	gen-18	20							
	feb-18	50							

L'incasso sarà dichiarato nel mese di giugno

Dichiarato a CSEA								
Mese di dichiarazione (m+2)	Fatturato (Fm)	Competenza fatturato		Incassato I <sub>(Fm)</sub> e I <sub>(Fm-i)</sub>			Dovuto (Dm+2)	
		mese	importo	Periodo di fatturazione a cui fa riferimento	Periodo di competenza a cui si fa riferimento	importo		
mar-18	100	ott-17	30	gen-18	ott-17	=95/?	95	
		nov-17	30		nov-17	=95/?		
		dic-17	40		dic-17	=95/?		
apr-18	100	nov-17	10	feb-18	nov-17	=40/?	90	
		dic-17	10		dic-17	=40/?		
		gen-18	60		gen-18	=40/?		
		feb-18	20		feb-18	=40/?		
mag-18	100	dic-17	30	feb-18	nov-17	=55/?	100+5(pari alla differenza tra quanto dovuto in riferimento a febbraio e quanto dovuto in riferimento al medesimo periodo nel mese di aprile)	
					dic-17	=55/?		
		gen-18	20		mar-18	gen-18		=55/?
				feb-18		=55/?		
		feb-18	50			dic-17		=30
						gen-18		=20
				feb-18	=50			
TOTALE	300					290	290	

#### Problema:

Come si attribuisce l'incassato alla competenza? Il distributore dovrebbe dichiarare per singolo mese di competenza il relativo incasso.

Come si interpreta la formula di cui al punto 5.3.2? :

- $\Sigma_i \text{Max} (90\% \text{ Fatturato}_i; \text{Incassato}_i)$
- $\text{Max} (\Sigma_i 90\% \text{ Fatturato}_i; \Sigma_i \text{Incassato}_i)$

dove  $i$  rappresenta i-simo mese di competenza

Nel caso della ipotesi b), i distributori potrebbero trattenere parte degli importi se nei mesi di competenza gli importi incassati siano in alcuni casi superiori ed in altri inferiori al livello di targeting del 90%



Esempio 4: “oneri generali incassati” pari a quanto comunque incassato nel mese  $m$

In questa ipotesi ciascun soggetto obbligato (distributore) dichiara nel mese  $m+2$  il fatturato nel mese  $m$  ( $F_m$ ) e l'incassato nel medesimo mese  $I_m$  (indipendentemente da quale periodo di fatturazione fa riferimento). Il dovuto nel mese  $m+2$  è pari a:

$$D_{m+2} = \max(90\%F_m; I_m)$$

Vantaggi	Svantaggi	Modifiche normative/approfondimenti richiesti
Aggiornamento degli incassi Semplificazione della raccolta dati		Modalità di attribuzione del “dovuto” a ciascun periodo di competenza

				Incassato in ciascun mese relativo alla fatturazione					
periodo fatturazione	periodo competenza fatturazione	fatturato per competenza	fatturato totale	gen-18	feb-18	mar-18	apr-18	mag-18	giu-18
gen-18	ott-17	30	100	30	65				
	nov-17	30							
	dic-17	40							
feb-18	nov-17	10	100						
	dic-17	10			20	20	55	5	
	gen-18	60							
	feb-18	20							
mar-18	dic-17	30	100						
	gen-18	20				25	75		
	feb-18	50							

Dichiarato a CSEA					
Mese di dichiarazione ( $m+2$ )	Fatturato ( $F_m$ )	Competenza fatturato		Incassato ( $I_m$ )	Dovuto ( $D_{m+2}$ )
		mese	importo		
mar-18	100	ott-17	30	30	90
		nov-17	30		
		dic-17	40		
apr-18	100	nov-17	10	85	90
		dic-17	10		
		gen-18	60		
		feb-18	20		
mag-18	100	dic-17	30	45	90
		gen-18	20		
		feb-18	50		
giu-18	100			130	130
TOTALE	400			290	400

Gli esempi che precedono evidenziano impatti sui sistemi molto diversi tra di loro, ma comunque di grande rilievo, a seconda di quale sarà la definizione adottata per la grandezza *oneri generali incassati*. Questa definizione appare quindi un elemento di estrema criticità e un nodo da sciogliere quanto prima.

Si sottolinea, inoltre, che un ulteriore elemento di complessità e di difficile gestione operativa sarebbe costituito dalla necessità di applicare la formula riportata al punto 5.3.2 del Documento per la consultazione “per ciascun utente”, come indicato nello stesso punto 5.3.2. Questo presupporrebbe, infatti, la necessità che la società di distribuzione mettesse a disposizione non solo i modelli riferiti a ciascun onere generale, ma anche modelli distinti per ciascun venditore, con un aggravio notevole di tempi e costi nella compilazione delle dichiarazioni. Sembrerebbe, pertanto, opportuno applicare la formula sul totale degli importi fatturati/incassati senza il distinguo per utente.

**Per quanto detto sopra, si raccomanda all’Autorità di procedere, nell’attuazione dei principi enunciati nel Documento per la consultazione, avendo cura di mantenere CSEA, che sin d’ora offre la sua massima disponibilità alla collaborazione, costantemente allineata sulle fasi del processo di implementazione. Ciò al fine principale di verificare e garantire la fattibilità tecnica delle modifiche previste, individuando via via l’ottimo trade-off tra costi e benefici.**

***b) Meccanismo di reintegrazione del gettito anticipato dalle imprese distributrici a copertura degli oneri generali di sistema, fino a copertura del c.d. livello di “targeting”***

Andrebbe chiarito il concetto di “valutazione” delle istanze di partecipazione al meccanismo che il DCO (punto 5.4.3) attribuisce a CSEA.

La tipologia e il grado di approfondimento di queste “verifiche” è informazione necessaria per poter esprimere un parere sulle tempistiche di reazione previste per CSEA (30 giorni), che appaiono comunque troppo brevi e, peraltro, concomitanti sia per quanto riguarda la comunicazione all’Autorità e agli operatori delle risultanze dell’istruttoria di verifica (5.4.3 b)), sia per quanto riguarda l’erogazione dei dovuti da parte di CSEA (5.4.3 a)).