

Documento per la consultazione n. 663/2017/R/eel: “Elenco dei soggetti abilitati alla vendita di energia elettrica ai clienti finali: modalità e condizioni di accesso”

Contributo di TIM – 17 ottobre 2017

Introduzione

TIM ritiene opportuno presentare la propria posizione in merito al Documento per la consultazione n. 663/17/R/eel (di seguito, ‘DCO’) avente ad oggetto le modalità e le condizioni di accesso all’Elenco dei soggetti abilitati alla vendita di energia elettrica ai clienti finali (nel seguito “Elenco”), che sarà istituito presso il Ministero dello Sviluppo Economico (nel seguito “MiSE”) come previsto dalla legge del 4 agosto 2017 n. 124 (nel seguito “Legge concorrenza”).

TIM è uno dei più grandi consumatori di energia elettrica del Paese, con un fabbisogno annuo pari a oltre 2 TWh distribuito su decine di migliaia di punti di prelievo su tutto il territorio nazionale e prevalentemente destinato al funzionamento degli impianti dedicati alla fornitura di servizi di comunicazione elettronica, dei data center e degli uffici.

Per il soddisfacimento di tale fabbisogno, le società appartenenti al Gruppo TIM si avvalgono di TELENERGIA s.r.l. (nel seguito “TELENERGIA”), società partecipata al 100% dalla Capogruppo TIM S.p.A. e operante nel mercato della vendita libera di energia elettrica ai clienti finali sin dal 2002. TELENERGIA è una società che non opera nel mercato *retail* della vendita dell’energia elettrica ai clienti finali con offerte indirizzate al mercato di massa, ma si occupa dell’approvvigionamento energetico necessario a soddisfare il fabbisogno delle sole Società del Gruppo.

TIM condivide l’esigenza di tutela dei clienti finali sottostante la scelta del legislatore di consentire lo svolgimento dell’attività di vendita ai soli soggetti iscritti nell’Elenco e la conseguente necessità di individuare i requisiti specifici che tali imprese devono soddisfare per poter essere iscritte nel suddetto Elenco e mantenere tale status nel tempo.

Il legislatore, all’art. 62 della Legge concorrenza, ha posto particolare rilievo alla “....raccolta e pubblicazione in modalità *open data* delle offerte vigenti sul mercato di vendita al dettaglio di energia elettrica e gas, *con particolare riferimento alle utenze domestiche, alle imprese connesse in bassa tensione*”, evidenziando in tal modo l’obiettivo di tutelare i clienti finali di minore dimensione (e quindi con minore potere contrattuale) ed i soggetti che non operano come professionisti nella filiera dell’energia.

Per l’individuazione e definizione dei requisiti necessari per l’iscrizione (e permanenza) nell’Elenco, l’Autorità dovrebbe tenere in considerazione le diverse specificità organizzative, finanziarie e operative delle differenti imprese operanti sul mercato della vendita al dettaglio.

La declinazione proposta nel DCO per alcuni requisiti (indicatori *alert* per la permanenza nell’Elenco), però, non tiene sufficientemente conto delle specificità di imprese, come TELENERGIA, che non si rivolgono al Mass Market e che hanno una struttura societaria e operativa derivante dal gruppo societario d’appartenenza e dalla propria specifica *mission*.

La scelta dell’Autorità di valutare l’operatività delle imprese di vendita sulla base di indicatori di *performance* come, ad esempio, la trasparenza delle proprie condizioni di offerta mediante la

pubblicazione sul portale web di prossima costituzione, è più adatta a valutare le modalità operative di imprese la cui offerta è indirizzata al Mass Market.

Infatti, si ritiene ragionevole che i clienti finali di minore dimensione e con scarso potere contrattuale possano poter disporre di una modalità semplice ed efficace di confronto fra le molteplici offerte presenti sul mercato al fine di individuare l'offerta più confacente alle proprie esigenze.

Viceversa, i grandi clienti con fabbisogni energetici di entità rilevante, come quelli ai quali è rivolta l'offerta di TELENERGIA, hanno un potere contrattuale già di per sé derivante dal loro fabbisogno energetico e scelgono il fornitore sulla base di offerte ad hoc e non mediante un portale web con le offerte disponibili sul mercato. Per i venditori che si rivolgono a tale tipologia di clienti, alcuni indicatori *alert*, come ad esempio la trasmissione puntuale ed aggiornata delle proprie offerte all'Autorità, l'indice di reclusività o la gestione della morosità, non sono rappresentativi della capacità di tali imprese di gestire in modo corretto ed adeguato la relazione con il proprio cliente.

In tal senso, si propone di suddividere l'Elenco in due sezioni, caratterizzate da requisiti differenziati per:

- a) Venditori di energia elettrica che si rivolgono alla totalità della clientela, e quindi anche al *Mass Market* costituito dai clienti consumer e *microbusiness* (P.IVA e PMI), la cui permanenza in Elenco richiede il soddisfacimento di tutti gli indicatori di *alert* previsti nel DCO.
- b) Venditori di energia elettrica che si rivolgono ai clienti di grandi e grandissime dimensioni, per le quali è previsto un panel di indicatori *alert* semplificato.

Considerazioni di dettaglio riguardanti alcuni Spunti per la Consultazione contenuti del DCO.

Ambito di applicazione

Q1. Si condivide l'orientamento dell'Autorità in merito all'ambito di applicazione individuato?

La Legge concorrenza prevede che l'iscrizione all'Elenco dei venditori sia condizione necessaria per lo svolgimento dell'attività di vendita dell'energia elettrica ai clienti finali senza alcuna distinzione per tipologia di cliente.

Lo scopo del legislatore è di ottenere una maggiore qualificazione dei soggetti che svolgono l'attività di vendita verificandone l'onorabilità, la solidità economica e la capacità di gestire la relazione con il cliente finale specialmente quello di piccola dimensione.

Conseguentemente, si ritiene necessario tenere in considerazione le diverse specificità organizzative, finanziarie e operative delle imprese che operano nel Mass Market e di quelle che si rivolgono a clienti di grandi e grandissime dimensioni.

Si propone, pertanto, che l'Elenco sia suddiviso in due sezioni:

- a) Venditori di energia elettrica che si rivolgono al *Mass Market* (clienti consumer e *microbusiness* come P. IVA e PMI).
- b) Venditori di energia elettrica che si rivolgono ai clienti di grandi e grandissime dimensioni.

Requisiti finanziari

Q4. Si condivide l'indicatore individuato per quanto riguarda il requisito di natura finanziaria correlato alle voci di bilancio? Fornire elementi utili per l'introduzione di valori minimi del capitale sociale. In particolare, si richiede di indicare il livello minimo e elementi a supporto di una eventuale differenziazione del medesimo, fornendo informazioni e giustificazioni operative al riguardo.

Q5. Si ritengono opportuni ulteriori indicatori correlati alle voci di bilancio atti a garantire adeguati livelli di capacità finanziaria? Se sì, indicarne le modalità di determinazione.

TIM ritiene non adeguato il requisito “valore minimo del capitale sociale versato” per valutare la capacità delle imprese di vendita di approvvigionarsi e, conseguentemente, di garantire l'esecuzione fisica dei contratti e quindi la fornitura di energia ai clienti finali.

Si ritiene, invece, che la solidità finanziaria di un'impresa sia rappresentata con maggior completezza dal patrimonio netto della società, atteso che tale voce dello stato patrimoniale esprime la totalità dei mezzi propri dei soci.

Inoltre, nel caso in cui un venditore di energia sia parte di un gruppo societario, come nel caso di TELENERGIA, la propria capacità finanziaria è direttamente influenzata dalla solidità finanziaria del socio. Ciò è ancor più evidente qualora tale socio sia anche il principale cliente, come nel caso di specie.

Pertanto, si ritiene che i limiti che l'indicatore dovrà rispettare debbano essere differenziati in relazione all'effettivo assetto proprietario/azionario del venditore ed in considerazione del portafoglio dei propri clienti.

Conseguentemente, qualora l'Elenco sia costituito di due sezioni, come proposto in precedenza, la sezione dei venditori che si rivolgono ai grandi clienti dovrebbe caratterizzarsi per requisiti meno stringenti e diversi rispetto all'altra sezione.

Requisiti tecnici

Q11. Si condivide l'orientamento dell'Autorità di monitorare le quattro sub-attività indicate inerenti la commercializzazione?

L'Autorità ha ritenuto necessario valutare la capacità delle imprese di vendita di gestire in modo corretto ed adeguato l'insieme dei processi di gestione della relazione con i propri clienti, ivi compresi i reclami e le contestazioni.

In tal senso, con riferimento all'operatività delle imprese, ha ritenuto opportuno monitorare le seguenti sub-attività, utilizzando, come valori di riferimento, indicatori di *performance* già oggetto di tracciatura, raccolta e monitoraggio:

- Condotta commerciale e gestione contrattuale;
- Qualità commerciale;
- Fatturazione;
- Morosità.

Come indicato in precedenza, la puntuale ed aggiornata trasmissione delle offerte vigenti all'Autorità ai fini della loro pubblicazione in modalità open data sul portale web, non è un indicatore rappresentativo per la valutazione della condotta commerciale di venditori, come TELENERGIA, che operano nel mercato dei grandi consumatori di energia con pochi clienti di grandi o grandissime dimensioni.

Tale indicatore, infatti, è efficace al fine di valutare la condotta commerciale di un'impresa che si rivolge non tanto alle imprese connesse in bassa tensione, quanto ai clienti di dimensione più contenuta (clienti domestici, partite IVA, studi professionali, piccole e medie imprese).

Si evidenzia come alcuni clienti connessi in bassa tensione possano in realtà essere caratterizzati da una molteplicità di punti di prelievo ed avere fabbisogni energetici complessivi di entità rilevante. Tali clienti, come quelli cui è rivolta l'offerta di TELENERGIA, hanno potere contrattuale già di per sé derivante dal proprio fabbisogno energetico e scelgono il loro fornitore secondo originali politiche d'acquisto derivanti dalle proprie caratteristiche soggettive, ovvero sulla base di politiche d'approvvigionamento dettate dalla capogruppo e non sulla base di offerte generalizzate disponibili sul portale web.

Lo stesso legislatore, all'art.62 della Legge concorrenza, ha inteso realizzare un sito web che raccolga le offerte commerciali di tipo generalizzato presenti sul mercato ed ha posto rilievo alla *"....raccolta e pubblicazione in modalità open data delle offerte vigenti sul mercato di vendita al dettaglio di energia elettrica e gas, con particolare riferimento alle utenze domestiche, alle imprese connesse in bassa tensione"*, evidenziando in tal modo l'obiettivo di tutelare i piccoli clienti finali ed i soggetti che non operano come professionisti nella filiera dell'energia.

Pertanto, qualora l'Elenco sia suddiviso in due sezioni, come proposto, per le imprese di vendita che si rivolgono esclusivamente a grandi e grandissimi clienti non dovrebbe essere previsto, ai fini della permanenza nell'Elenco, il rispetto del requisito *alert* relativo alla trasmissione all'Autorità delle proprie offerte di vendita.

Qualora, invece, tale Elenco sia composto da un'unica sezione, sarebbe opportuno pubblicare sul sito web dell'Autorità le sole offerte commerciali di tipo generalizzato e destinate al Mass Market.

Ulteriori casi specifici per classificazione imprese nelle classi di affidabilità

Q22. Si condivide la possibilità che eventuali sanzioni comminate a vario titolo possano essere assimilate a violazioni di requisiti?

TIM non condivide quanto proposto nel DCO in merito alla possibilità di assimilare sanzioni comminate a vario titolo a violazioni dei requisiti richiesti per l'iscrizione e la permanenza nell'Elenco. La sanzione, che nasce dalla violazione di una norma/requisito da parte dell'impresa, non può diventare essa stessa un requisito.

L'impostazione del DCO che fa riferimento a "sanzioni di particolare gravità" e "condotte che possono mettere in pericolo il sistema" è generica e non chiarisce in modo esaustivo quali siano le inottemperanze che mettono in pericolo la stessa attività dell'impresa di vendita. Viceversa, si ritiene che, così come previsto in altri settori¹, l'Autorità debba individuare in maniera puntuale i requisiti necessari per l'iscrizione e la permanenza nell'Elenco e prevedere che quelli indicati nel DCO siano sufficienti a qualificare l'affidabilità economica ed operativa delle imprese abilitate alla vendita.

¹ Nel settore delle comunicazioni elettroniche, ad esempio, le uniche condizioni per le quali può essere revocata l'Autorizzazione ad un'impresa è l'inottemperanza alle condizioni generali definite nel Codice delle Comunicazioni Elettroniche (art. 25-28) che non prevedono sanzioni per violazione ad altre norme non presenti nelle condizioni generali di autorizzazione.