

Documento per la consultazione 191/2018/R/COM

Linee Guida per la promozione delle offerte rivolte ai clienti finale domestici e alle piccole imprese nei mercati al dettaglio dell'energia elettrica e del gas naturale a favore dei Gruppi di Acquisto

(art. 1, comma 65, della Legge 124/2017)

Osservazioni Assolombarda

Si condividono in linea generale i principi e i contenuti di tutto il documento.

Dal documento si evince una forte attenzione a tutela dei partecipanti ai GdA e una chiara intenzione a far sì che i GdA fungano da strumento per la comprensione di questi mercati così complessi, affinché anche i piccoli consumatori acquisiscano gli strumenti necessari a capire i meccanismi per la scelta del fornitore più idoneo.

Gestiamo un Gruppo di Acquisto di aziende nostre associate di diverse dimensioni affiancandole sia per la fornitura di energia elettrica che di gas.

A partire dalla nostra esperienza, possiamo sicuramente condividere come i principi di chiarezza e trasparenza siano fondamentali, alla base di una collaborazione efficace. Allo stesso modo, riteniamo che gli aderenti al GdA dimostrino la massima collaborazione e disponibilità allo scambio di informazioni e che si impegnino anche loro a rispettare alcune regole fondamentali che devono essere, per forza, stabilite affinché il GdA funzioni e riesca a soddisfare le aspettative in termini di risparmio economico.

L'utilità di avere delle linee Guida di riferimento è sicuramente evidente: sia per quelle realtà che si accingono a svolgere questa attività per la prima volta, sia per chi già da tempo lavora in questo ambito e trova riscontro del corretto funzionamento delle proprie attività in un documento ufficiale e riconosciuto.

Abbiamo ritenuto di rispondere solo ai quesiti del documento di consultazione per i quali ci è sembrato doveroso fare delle puntualizzazioni, visto che in generale ci sembra tutto abbastanza condivisibile.

Le nostre osservazioni vogliono evidenziare anche il punto di vista di chi gestisce il GdA per tutelare il suo funzionamento nell'interesse di tutti, organizzatori e aderenti.

Q1. Riteniamo che l'adesione volontaria sia condivisibile per lasciare libertà a quelle organizzazioni o associazioni che hanno regole particolari e che lavorano in contesti esclusivi di non dovere aderire per forza e poter continuare a operare.

Q8. In relazione ai tempi di attuazione dell'intervento regolatorio quantificato in 2 mesi dalla pubblicazione del provvedimento ci troviamo d'accordo.

Q9. Circa le due ipotesi di verifica del rispetto delle LGA dei gruppi accreditati ARERA riteniamo preferibile l'opzione di verifica ex post. Ci sembra più in sintonia con lo spirito volontario con il quale viene improntato questo intervento regolatorio. Anche da un punto di vista meramente operativo, garantirebbe la possibilità di negoziare in qualsiasi momento.

Q11. L'ipotesi di prevedere una penalità che l'organizzatore del GdA dovrà versare all'aderente in caso di violazione dei vincoli comportamentali alle LGdA, dovrà essere valutata con molta attenzione. Si potrebbe pensare a una gradualità delle penalità in funzione della gravità della violazione, o a individuare una serie di violazioni che effettivamente meritino il pagamento di una penalità. Ad esempio, un ritardo nelle comunicazioni puntuali relativamente al funzionamento e all'organizzazione della gara, potrebbero non essere dovute a una mancanza dell'organizzatore, ma a tempi dettati dal dover cogliere il "momento buono dei mercati" per indire la gara. Se, invece, l'organizzatore nasconde informazioni importanti come quelle relative alla scelta di un fornitori piuttosto che un altro, o nasconde "voci" che non dovrebbero essere presenti in fattura, allora sicuramente il pagamento di una penalità sarebbe opportuno prevederlo.

Le violazioni potrebbe essere individuate una volta che le Linee Guida esplicitino nel dettaglio gli obblighi in capo agli organizzatori del GdA.

Q28. Non siamo d'accordo sulla procedura di prevedere che l'aderente al GdA dia conferma di adesione dopo avere preso visione dell'offerta commerciale negoziata. Ci sembra una grande criticità. In sede di gara si negozia un prezzo in base ai volumi di energia che sono stati messi insieme. I fornitori faranno un prezzo in base ai volumi definiti in sede di gara. Più il volume è interessante più il prezzo sarà competitivo. Se dopo la gara si lascia la libertà all'aderente di decidere se accettare l'offerta o meno, potrebbe anche succedere che una buona parte degli aderenti decida di non accettare. A quel punto il fornitore potrebbe non garantire il prezzo negoziato perché le condizioni sono decisamente cambiate. Questa situazione andrebbe a discapito di chi invece accetterebbe l'offerta, ma a quel punto se le condizioni sono cambiate potrebbero anche questi ultimi decidere di non accettare più la proposta economica rivista.

In questo modo si mette in discussione il buon funzionamento del GdA.

Riteniamo che l'aderente una volta aderito al GdA si assumi anche un minimo di rischio relativamente al fatto che il prezzo non sia poi esattamente quello che immaginava.

Infine aggiungiamo, che a tutela di tutti i partecipanti al GdA (organizzatori e aderenti), nel caso di insolvenza di uno o più aderenti si possa espressamente inserire nelle Linee Guida che saranno gli stessi morosi a rispondere dell'insolvenza nei confronti nei fornitori.