



Iren S.p.A.
www.gruppoiren.it
irensa@pec.gruppoiren.it
Capitale Sociale i.v. Euro 1.300.931.377,00
Registro Imprese di Reggio Emilia,
C.F. 07129470014 - RE-281364 (CCIAA RE)

Società partecipante al Gruppo IVA Iren
Partita IVA del Gruppo 02863660359

Sede Legale
Via Nubi di Magellano,30
42123 Reggio Emilia
Tel. +39 0522 2971
Fax +39 0522 286246

Considerazioni di carattere generale

Preliminarmente alle osservazioni di carattere puntuale, il Gruppo Iren intende rappresentare il proprio apprezzamento con riguardo alla progressività dell'approccio adottato nel processo di implementazione delle disposizioni di cui alla legge 124/2017, anche in seguito alle novità introdotte da ultimo anche dal decreto legislativo 210/2021.

Infatti, tenendo anche conto dell'esperienza maturata negli ultimi anni relativamente alle precedenti delle procedure concorsuali, la possibilità di una gestione "scaglionata" della transizione dai regimi di prezzo regolato si è rivelata estremamente utile consentendo, da un lato, di affinare le modalità di svolgimento delle aste e dall'altro di gestire correttamente i processi interni legati all'acquisizione massiva dei nuovi punti di fornitura. La necessità di un approccio graduale trova ulteriore conferma nel caso della clientela domestica: infatti, stante il numero ancora elevato di utenze rifornite nell'ambito della maggior tutela, la possibilità di approcciare, in prima battuta, solamente il segmento di utenze legate ai clienti non vulnerabili consentirebbe di meglio gestire il carico operativo (soprattutto lato switching) che avrà luogo a valle dell'entrata in vigore del servizio.

A livello generale, per quanto concerne l'assetto del servizio, il Gruppo Iren ritiene condivisibile quanto proposto in sede del presente documento di consultazione, sia per quanto concerne le modalità di remunerazione previste per gli esercenti del servizio, sia per tutto ciò che riguarda la struttura tariffaria e le condizioni di contratto da applicare ai clienti ivi riforniti. Analogo giudizio è stato rilevato anche con riferimento ai criteri adottati per

l'individuazione delle aree oggetto d'asta ed in particolare nel tentativo di bilanciare elementi distinti quali la numerosità, i livelli di *unpaid* e la contiguità territoriale.

Con riguardo al meccanismo relativo alla gestione delle procedure concorsuali riteniamo che l'ipotesi di assegnazione attraverso un'asta a turno unico in busta chiusa, risulti essere meno trasparente rispetto al meccanismo d'asta multisessione già utilizzata nelle precedenti procedure per l'assegnazione del servizio relativo alle microimprese, a fronte di un livello di partecipazione alle aste che, nelle precedenti fasi, ha dimostrato di essere molto elevato garantendo comunque buoni livelli di competizione e limitati rischi di collusione.

Ulteriori elementi di criticità sono stati rilevati anche rispetto alle condizioni minime richieste ai fini della qualifica alle procedure: come già rilevato in occasione della transizione che ha interessato PMI e microimprese negli anni precedenti, ai fini di una corretta gestione del servizio a tutele graduali è necessaria la presenza all'interno della struttura organizzativa dell'operatore assegnatario di funzioni di back office consolidate, sia in termini di numeri che di esperienza nella gestione dei processi. Non sono infatti mancati i casi in cui sia stato necessario incrementare le risorse destinate a tali strutture al fine di poter fornire il necessario supporto alle numerose richieste di informazioni ricevute dai vari canali ed è pressoché certo che un'analoga circostanza si ripresenterà con un'intensità maggiore stante la numerosità del parco clienti coinvolto. Da questo punto di vista la possibilità di includere nel perimetro dei soggetti partecipanti anche operatori di recente formazione, il cui accesso risulterebbe possibile attraverso la costituzione di un RTI, o comunque con una limitata capacità operativa in termini di gestione della base clienti appare alquanto rischiosa,

soprattutto nell'ottica di salvaguardare un'attività che, come noto, svolge in primo luogo la funzione di servizio di ultima istanza e che come tale non può essere demandata attraverso un'apertura *ad omnibus* a soggetti privi del necessario back ground per operare all'interno di un complesso segmento di mercato come quello dell'approvvigionamento di energia elettrica.

Venendo ora agli spunti di dettaglio riportiamo qui di seguito le nostre osservazioni.

Risposte agli spunti di consultazione

Q1. Si concorda con le modalità di identificazione dei clienti vulnerabili? Se no per quali motivi?

Si concorda con quanto proposto in consultazione. Tuttavia, con riferimento alla casistica di successiva acquisizione della condizione di vulnerabilità da parte di un cliente finale già servito in tutela graduale, si riterrebbe opportuno prevedere che l'eventuale rientro all'interno in maggior tutela sia subordinato ad una diretta richiesta del cliente finale all'esercente territorialmente competente e non, invece, legato ad un automatismo di sistema che comporterebbe un appesantimento sui processi in capo all'esercente le tutele graduali.

Q2. Si concorda con l'orientamento di aggiornare per un primo periodo le componenti di commercializzazione del servizio di maggior tutela con modalità semplificate? Motivare la risposta.

Non si concorda con quanto proposto dal momento che, in presenza di variazioni significative di mercato non si terrebbe pienamente conto dell'effettivo costo di approvvigionamento con particolare riferimento al costo profilo.

Q3. Si concorda con gli orientamenti dell'Autorità riguardanti le condizioni di attivazione del servizio? Se no per quali motivi?

In continuità con quanto già sviluppato per gli altri settori si ritengono coerenti gli orientamenti proposti in merito alle condizioni di attivazione.

Q4. Si condivide la proposta di permettere all'esercente il STG per i clienti domestici non vulnerabili di avvalersi di una impresa interna a un RTI in qualità di utente del dispacciamento e del trasporto? Se no, per quali motivi?

Benché si comprenda la necessità di garantire un'ampia partecipazione alle procedure concorsuali al fine di incentivare quanto più possibile la concorrenzialità tra gli operatori si ritiene che, ai fini di una più solida configurazione del sistema e in considerazione della delicata natura rivestita dal Servizio a Tutele Graduali quale servizio di ultima istanza, sia preferibile che l'esercizio di tale attività sia svolto da operatori strutturati che possiedano i requisiti minimi operativi illustrati. Da questo punto di vista è nostro parere che la possibilità di includere nel perimetro anche soggetti inclusi in un RTI avrebbe l'effetto di eludere il requisito della numerosità minima di punti serviti nei 12 mesi precedenti lo svolgimento delle procedure. Sul punto la scrivente intende sottolineare come l'acquisizione di pacchetti di clienti della numerosità prevista richiederà una spalmabilità delle strutture aziendali che

aziende con meno di 100.000 clienti potrebbero non riuscire a sostenere, andando così a compromettere la qualità del servizio stesso.

Q5. Si condividono le soluzioni prospettate nel caso di indisponibilità degli esercenti? Motivare la propria risposta indicando eventualmente le soluzioni alternative.

A fronte dell'indisponibilità operativa del locale esercente le tutele graduali si concorda con il coinvolgimento delle altre imprese che hanno partecipato alla procedura. Il trasferimento delle utenze al locale esercente la maggior tutela dovrebbe essere contemplato solamente come *estrema ratio*; in ogni caso, si ritiene necessario prevedere l'introduzione di opportuni meccanismi di compensazione per le attività e i costi di approvvigionamento che inevitabilmente ricadrebbero in capo alla società competente.

Q6. Si condivide la formulazione dell'offerta in €/POD/anno? Se no, motivare.

Si concorda con quanto proposto.

Q7. Si condivide l'applicazione ai clienti finali di un prezzo del servizio indifferenziato al livello nazionale? Se no per quali motivi?

Q8. Si condivide la struttura delle condizioni economiche applicate ai clienti finali? Per quali motivi?

In ottica di equo trattamento tra i clienti finali si condivide l'approccio relativo all'applicazione di un unico prezzo nazionale. Si suggerisce tuttavia, coerentemente con la

natura di ultima istanza del servizio, di prevedere l'introduzione di un meccanismo di incremento di costo (ad esempio su base semestrale), in modo da incentivare la migrazione del cliente finale verso un'offerta di mercato libero in analogia a quanto già previsto nella regolazione del servizio di salvaguardia.

Q9. Si condividono le modalità di remunerazione degli esercenti il STG per i clienti domestici? Se no, per quali motivi?

In continuità con quanto già sviluppato per i precedenti servizi a tutele gradual, si concorda con quanto ipotizzato in merito alle modalità di remunerazione degli esercenti.

Q10. Si concorda con il contenuto delle condizioni contrattuali applicate ai clienti finali? Se no per quali motivi?

Si ritiene che quanto prospettato in merito alle condizioni di fornitura sia coerente con la natura di ultima istanza relativa al servizio in parola.

Q11. Si concorda con il contenuto e le tempistiche di invio da parte degli esercenti della comunicazione di attivazione del STG? Se no per quali motivi?

Q12. Si concorda con il contenuto degli obblighi informativi in capo agli esercenti la maggior tutela uscenti distinto tra clienti identificati come vulnerabili e clienti non identificati come tali e sulle relative tempistiche? Se no per quali motivi?

Non si ravvisano particolari criticità rispetto a quanto indicato consultazione.

Q13. Si condividono i requisiti di partecipazione alle procedure concorsuali? Se no, per quali motivi?

Q14. Si concorda con la soglia minima di clienti serviti che devono essere raggiunti ai fini della partecipazione alle procedure concorsuali? Se no, per quali motivi?

Q15. Si concorda con l'orientamento di ammettere alle procedure concorsuali anche i RTI purché le imprese associate rispettino i requisiti minimi prospettati? Se no, per quali motivi?

Come già rilevato in premessa nonché alle osservazioni di cui al quesito Q4, la Scrivente nutre non poche perplessità circa l'ipotesi di includere anche i raggruppamenti temporanei d'impresa all'interno delle procedure di gara. Riteniamo infatti che il focus dell'azione regolatoria dovrebbe essere rivolto verso la definizione di procedure e regolamenti atti a selezionare imprese con requisiti dimensionali in termini di utenze servite non inferiori ad almeno 100.000 POD in quanto, come già espresso precedentemente, operatori che gestiscono numeriche inferiori potrebbero non essere in grado di adeguare le proprie strutture a seguito dell'aumento esponenziale della base clienti che si verificherebbe a valle di un esito positivo delle procedure. Infatti l'acquisizione di uno o più lotti richiederebbe ingenti adeguamenti delle strutture gestionali dei soggetti coinvolti, adeguamenti che sarebbero inevitabilmente maggiori per quelle aziende che servono un numero ben più limitato di punti (bassa scalabilità delle strutture).

Tali considerazioni trovano forza dal momento che le presenti procedure regoleranno il servizio di ultima istanza destinato a quella fascia di utenze che per numerosità ed esposizione avrà, verosimilmente, una maggiore necessità di supporto nel corso di questa fase di transizione; tale supporto ovviamente non può prescindere dal possesso di una valida

struttura in termini di servizi di back office, sportelli territoriali e comunicazione oltre ovviamente alle dovute competenze in termini di approvvigionamento e vendita della commodity. Detti elementi sembrano quindi mal conciliarsi con le caratteristiche richieste dai soggetti appartenenti all'RTI (in particolar modo il requisito dimensionale interno, decisamente al di sotto del livello di soglia minima richiesto per un soggetto che volesse concorrere autonomamente). Per questi motivi, in analogia con quanto previsto in passato e onde evitare situazioni di inadempienza che finirebbero per tradursi come eventi destabilizzanti per l'intero sistema di mercato, si ritiene che l'accesso alle procedure concorsuali debba essere riservato unicamente alle società di vendita già iscritte nell'elenco venditori e conformi ai requisiti minimi previsti dalla presente consultazione.

Q16. Si concorda con l'orientamento di assoggettare i partecipanti all'obbligo di presentare una dichiarazione di intenti per dimostrare l'adeguatezza aziendale e gli eventuali interventi funzionali alla corretta erogazione del servizio? Se no per quale motivo?

Q17. Si concorda con l'orientamento di assoggettare gli esercenti all'obbligo di indicare nella relazione anche degli indicatori economico-finanziari? Per quali motivi?

Si concorda con quanto proposto.

Q18. Vi sono ulteriori aspetti e/o criticità da segnalare con riferimento ai requisiti di partecipazione alle procedure concorsuali? Motivare la risposta.

Non si rilevano ulteriori elementi rispetto a quanto già illustrato.

Q19. Si condividono gli orientamenti dell'Autorità in merito alle garanzie bancarie che devono essere prestate e ai relativi importi? Se no, per quali motivi?

Si condivide quanto prospettato in consultazione.

Q20. Vi sono ulteriori elementi da segnalare con riferimento alle informazioni pregate? Motivare la risposta.

Si ritiene che la struttura del set informativo prevista dal Regolatore possa considerarsi sufficientemente esaustiva. Si coglie l'occasione per segnalare la necessità di prevedere un'accurata attività di bonifica dei dati dei clienti che verranno indirizzati verso il Servizio da parte degli esercenti uscenti, al fine di agevolare l'attività dell'esercente entrante consentendogli di meglio gestire i processi in fase di avvio.

Q21. Quale delle due configurazioni proposte tra A e B si ritiene preferibile? Motivare la risposta indicando eventualmente quali diversi criteri dovrebbero essere seguiti per la loro costruzione.

Rispetto alle configurazioni proposte si ritiene che, sempre in un'ottica di semplificazione dell'attività da condurre sulle aree coinvolte (soprattutto lato processi di assistenza clienti), risulterebbe preferibile strutturare le procedure attorno allo schema delineato dal modello B in virtù di una maggiore omogeneità a livello di aree coinvolte e di un minore impatto gestionale derivante dal trasferimento di un numero di punti più contenuto.

Q22. Si condivide il prospettato meccanismo di asta a turno unico in busta chiusa? Per quali motivi? Nel rispondere indicare eventuali criticità di tale meccanismo.

Come già anticipato in premessa si ritiene che l'ipotesi di assegnazione attraverso un'asta a turno unico in busta chiusa risulti essere meno trasparente rispetto al meccanismo d'asta multisessione, già utilizzata nelle precedenti procedure per l'assegnazione del servizio relativo alle microimprese, a fronte di un livello di partecipazione alle aste che, nelle precedenti fasi, ha dimostrato di essere molto elevato garantendo comunque buoni livelli di competizione con limitati rischi di collusione. D'altra parte il meccanismo proposto potrebbe presentare vantaggi in termini di maggior semplicità d'esecuzione dell'asta.

Q23. Si condivide l'ipotesi di fare esprimere a ciascun partecipante il numero massimo di aree che si impegna a servire? Per quali motivi?

Q24. Si condivide la soluzione prospettata per l'identificazione delle aree da attribuire ai partecipanti? Per quali motivi?

Si condivide quanto proposto.

Q25. Si condivide l'orientamento di non innalzare il cap al prezzo massimo in sede d'asta di riparazione? Per quali motivi?

Non si ravvisano criticità relativamente a quanto esposto.

Q26. Rispetto al rischio di scarsità di offerenti alle prossime aste, quali misure di mitigazione potrebbero essere adottate? Motivare la risposta.

Non si ravvede rischio di concorrenzialità, in ogni caso si ritiene coerente prevedere la possibilità di aggiudicazione delle aree non assegnate anche da parte di operatori già assegnatari.

Q27. Si concorda con la durata del periodo di assegnazione? Se no, per quali motivi?



Iren S.p.A.
www.gruppoiren.it
irensa@pec.gruppoiren.it
Capitale Sociale i.v. Euro 1.300.931.377,00
Registro Imprese di Reggio Emilia,
C.F. 07129470014 - RE-281364 (CCIAA RE)

Società partecipante al Gruppo IVA Iren
Partita IVA del Gruppo 02863660359

Sede Legale
Via Nubi di Magellano, 30
42123 Reggio Emilia
Tel. +39 0522 2971
Fax +39 0522 286246

Si concorda con la durata dell'arco temporale proposta per il periodo di esercizio.

Q28. Si ritiene che le tempistiche di svolgimento delle procedure concorsuali per l'assegnazione del STG per i clienti domestici non vulnerabili siano compatibili con l'eventuale adeguamento delle proprie strutture operative per partecipare a dette procedure? Motivare la risposta.

Q29. Si condividono le tempistiche intercorrenti tra la pubblicazione degli esiti di gara e l'attivazione del servizio? Se no, quali sarebbero i tempi necessari? Motivare la risposta.

Per quanto complessivamente stringenti, si condividono le scadenze indicate ritenute congrue nell'ottica di perseguire l'obiettivo di superamento dei regimi di tutela di prezzo entro i tempi previsti.