



**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

Spett. le

**Autorità di Regolazione per Energia Reti e  
Ambiente**

**Direzione mercati retail e tutele dei  
consumatori di energia**

Genova, 24 luglio 2020

Prot. IR002910-2020-P

**Oggetto: Risposta Iren al DCO n. 220/2020/R/eel “Servizio a tutele gradualì per le piccole imprese del settore dell’energia di cui all’art. 1, co. 60 della Legge N. 124/17”**

Spett.le Autorità,

si trasmettono in allegato le osservazioni al documento di consultazione in oggetto.

Distinti saluti,

Direttore Affari Regolatori

Allegato: risposta Iren al DCO n. 220/2020/R/eel “Servizio a tutele gradualì per le piccole imprese del settore dell’energia di cui all’art. 1, co. 60 della Legge N. 124/17”

---

**Uffici di Torino**  
Corso Svizzera,95  
10143 Torino  
Tel. +39 011 5549111  
Fax +39 011 0703598

**Uffici di Genova**  
Via SS. Giacomo e Filippo, 7  
16122 Genova  
Tel. +39 010 558115  
Fax +39 010 5586284

**Uffici di Parma**  
Strada S. Margherita, 6/A  
43123 Parma  
Tel. +39 0521 2481  
Fax +39 0521 248262

**Uffici di Piacenza**  
Strada Borgoforte, 22  
29122 Piacenza  
Tel. +39 0523 5491  
Fax +39 0523 615297

## Risposta IREN al Documento per la Consultazione 220/2020/R/eel

**“Servizio a tutele graduali per le piccole imprese del settore dell’energia di cui all’art. 1, co. 60 della Legge N. 124/17”**

### Considerazioni di carattere generale

Come rappresentato a Codesta Autorità in sede di risposta al documento per la consultazione 397/2019/R/eel, il Gruppo IREN ritiene che **il percorso di attuazione delle disposizioni della Legge n. 124/2017 (Legge Concorrenza) dovrebbe essere armonizzato, in tempi e contenuti, con il processo di recepimento della Direttiva 944/2019**, di prossimo recepimento, che consente, transitoriamente e per specifiche classi di clienti finali, il mantenimento di forme di tutela di prezzo, purché aperte alla concorrenza ed orientate a garantire livelli di prezzo coerenti con quelli registrati sul Mercato Libero (lettere b e c, comma 7, art.5), che potrebbero non essere necessariamente basate su procedure concorsuali ma, a mero titolo esemplificativo, potrebbero prevedere la definizione, da parte del Regolatore, di un’offerta di prezzo che tutti i fornitori dovrebbero obbligatoriamente proporre ai clienti finali aventi diritto.

Siffatta interpretazione trova per altro fondamento nel dettato della legge 124/2017 (introdotto con l’art. 12 del decreto-legge 30 dicembre 2019, n. 162 convertito con legge 28 febbraio 2020, n. 8 , c.d. Milleproroghe), laddove l’originaria formulazione dell’art. 60 prevedente che *“L’Autorità adotta disposizioni per assicurare (...) il servizio di salvaguardia ai clienti finali domestici e alle imprese connesse in bassa tensione con meno di cinquanta dipendenti e un fatturato annuo non superiore a 10 milioni di euro senza fornitore di energia elettrica, attraverso procedure concorsuali per aree territoriali e a condizioni che incentivino il passaggio al mercato libero”* è stata innovata introducendo più generiche *“disposizioni per assicurare (...) un servizio a tutele graduali per i clienti finali senza fornitore di energia elettrica, nonché’ specifiche misure per prevenire ingiustificati aumenti dei prezzi e alterazioni delle condizioni di fornitura a tutela di tali clienti”*; infatti se da una parte il servizio di salvaguardia è, per legge, assegnabile esclusivamente tramite il ricorso a procedure concorsuali, la modifica richiamata dell’art. 60 rimuove tale riferimento esplicito consentendo, a parere della Scrivente, l’adozione di modelli alternativi che comunque rispettino i requisiti previsti dalla Direttiva 944/2019.

Un secondo tema che si ritiene opportuno richiamare riguarda la previsione, ai sensi del decreto Milleproroghe, relativa alla pubblicazione, da parte del Ministero dello Sviluppo Economico, di due decreti attuativi

strettamente connessi alla materia oggetto della presente consultazione: il decreto istitutivo l'Elenco dei soggetti abilitati all'attività di vendita di energia elettrica (c.d. Elenco Venditori) e il decreto con il quale dovranno essere illustrate le modalità e i criteri per un ingresso consapevole dei clienti finali nel mercato libero.

Nella consapevolezza che eventi come l'emergenza sanitaria hanno certo avuto un ruolo determinante nel ridisegnare l'agenda del Legislatore, comportando conseguentemente il ritardo nell'emanazione dei suddetti provvedimenti (previsti entro 90 giorni dalla pubblicazione del Milleproroghe), risulterebbe tuttavia opportuno **garantire il massimo livello di coordinamento fra gli orientamenti ministeriale relativo a modalità e meccanismi di ingresso consapevole dei clienti finali nel mercato libero e la successiva puntuale definizione della regolazione.** A tal fine, consapevoli della grande attenzione costantemente prestata dall'Autorità riguardo al tema, si auspica un ulteriore intervento volto a segnalare al Legislatore l'opportunità di un tempestivo completamento del percorso di predisposizione dei due sopracitati decreti.

Con riferimento al DCO in oggetto, ed in particolare alla linea d'intervento A relativa alla definizione della regolazione del Servizio a Tutele Graduali (di seguito STG) per le piccole imprese, il Gruppo Iren intende esprimere **apprezzamento per l'orientamento a delineare un assetto del servizio in cui gli esercenti il servizio svolgono sia l'attività di approvvigionamento sia quella di commercializzazione** (secondo il cosiddetto Modello 2 proposto nel DCO 397/2019), ritenendo che un modello in cui il ruolo di utente del dispacciamento sia affidato non più all'Acquirente Unico ma all'esercente, come esposto in sede di consultazione 397/2019, rappresenti la soluzione ottimale capace al tempo stesso di riprodurre al meglio l'attuale configurazione del mercato libero, di assicurare un adeguato livello di selezione dei soggetti assegnatari del servizio (per via della titolarità del contratto di dispacciamento) e di garantire un minore effetto distorsivo sulle operazioni condotte nei mercati all'ingrosso, nonché rendere il disegno più conforme al dettato delle direttive europee. Inoltre, il ricorso ad una metodologia ex-post per la determinazione del prezzo del servizio rappresenta un valido elemento capace di coniugare le esigenze di un sistema a tutele gradualità con l'opportunità di restituire al cliente finale un segnale tangibile sull'andamento dei prezzi di mercato e rende il servizio maggiormente allineato alle indicazioni europee che prevedono che le tutele di prezzo debbano essere *'market based'* evitando indesiderati effetti collaterali di disincentivo all'adesione da parte dei clienti al mercato libero.

Per quanto riguarda la linea d'intervento B, relativa alle modalità di assegnazione del STG, nel seguito di svilupperanno alcune considerazioni, in prima istanza relativamente al tema della partecipazione alle procedure

concorsuali, rispetto al quale si concorda con la **previsione di ammissibilità sia degli operatori operanti nel mercato libero sia degli esercenti la maggior tutela in possesso di requisiti minimi**, che – come evidenziato nel DCO – dovranno garantire la **selezione di soggetti dotati di caratteristiche di affidabilità** sia nei confronti dei clienti finali sia nei confronti degli altri attori della filiera.

Un ulteriore tema, nell'ambito della linea d'intervento B, riguarda l'architettura delle procedure concorsuali sottoposte alla consultazione (aste a doppio turno, con accesso al secondo round ai due migliori offerenti), che, nell'ispirarsi a modelli largamente utilizzati nelle procedure di assegnazione dei servizi a rete, pare meritevole di approfondite analisi relative alla possibile applicazione al caso qui trattato. Nel caso di specie, essendo l'oggetto di assegnazione l'erogazione del STG ad un insieme di utenze da rifornire nell'ambito di un servizio "provvisorio", bisognose di tutela in vista di successiva capacitazione e migrazione dell'utente verso il mercato libero, riteniamo che tale modalità di assegnazione rischi di promuovere l'adozione di comportamenti aggressivi, attraverso strategie di offerta aggressive, producendo un risultato non ottimale a livello di sistema.

Tale scenario verrebbe a complicarsi ulteriormente laddove venisse replicato anche per la gestione delle microimprese e dei clienti domestici (in virtù del maggior numero di POD interessati) per le quali il rischio del realizzarsi di comportamenti predatori è molto più concreto e rilevante anche vista la numerosità del segmento e la scarsa propensione a cambiare fornitore di questi ultimi clienti.

Più in dettaglio la Scrivente vuole evidenziare che questo segmento di mercato presenta caratteristiche molto diverse rispetto al perimetro dell'attuale Salvaguardia; infatti i clienti attualmente serviti in Maggior Tutela non sono esclusivamente clienti che, a causa delle loro caratteristiche rispetto al fenomeno della morosità, non riescono a trovare un fornitore, al contrario molti di questi clienti permangono in tutela esclusivamente perché non hanno mai manifestato la volontà di passare al mercato libero pur avendone la possibilità. Per queste ragioni questi clienti hanno un valore oggettivo (clienti buoni pagatori e 'fedeli' al fornitore) soprattutto per quanto riguarda il segmento domestico; inoltre l'acquisizione del Servizio di Tutele Graduali, darebbe un vantaggio competitivo rilevante al fornitore che risultasse assegnatario perché quest'ultimo avrebbe la possibilità, successivamente all'assegnazione, di promuovere il passaggio al mercato libero di questi clienti.

Da quanto sopra esposto, si comprende che il rilevante rischio di adozione di strategie aggressive potrebbe concretamente determinare il realizzarsi di esiti della procedura di assegnazione non sostenibili. Un meccanismo di asta a doppio turno con ammissione al secondo turno delle sole prime due imprese classificate, potrebbe indurre gli operatori a scegliere strategie di offerte molto aggressive al primo turno per evitare di essere esclusi, con il rischio di commettere errori di valutazione relativi al costo di queste forniture (Rischio di Maledizione del



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

Vincitore), trovandosi poi a dover sostenere un servizio in perdita con i conseguenti rischi per i clienti finali (default dell'operatore, strategie di marketing aggressive post assegnazione per recuperare margini).

Questo rischio appare considerato da Codesta Autorità nel delineare come base di rilancio al secondo turno il livello di prezzo offerto dal secondo migliore offerente, tuttavia, a parere della Scrivente, **un disegno di aste multi sessione con ammissione automatica di tutti gli offerenti ai round successivi e adeguate informazioni a ciascun operatore del proprio posizionamento, sarebbe preferibile** in quanto potenzialmente più efficace nel neutralizzare questo rischio consentendo agli operatori una corretta valutazione dei costi del servizio.

## **Risposte agli spunti di consultazione**

Q1. Si concorda con l'orientamento dell'Autorità secondo cui l'esercente debba astenersi dall'erogare la fornitura in caso di mancato pagamento degli insoluti da parte di clienti con situazioni di morosità pregressa?

Se no per quali motivi?

Q2. Si concorda con la proposta dell'Autorità di estendere l'applicazione del Sistema indennitario in favore degli esercenti il servizio a tutele gradualità? Se no, quale si ritiene lo strumento maggiormente indicato per minimizzare il rischio credito dell'esercente il servizio? Motivare la risposta

Q1. Si condivide l'approccio illustrato da Codesta Autorità in quanto le misure ivi descritte possono costituire un utile elemento di supporto agli operatori nello svolgimento del servizio e garantire una corretta ed efficiente gestione della morosità. Rimane tuttavia non trattato a regime, il tema di come garantire il Servizio di Ultima Istanza a questi clienti, stante che a regime il fornitore di maggior tutela non sarà più disponibile con il venir meno di questo servizio.

Q2. Condividiamo quanto esposto.

Q3. Si condivide la proposta di permettere all'esercente di avvalersi di un'impresa del suo gruppo societario ai fini della sottoscrizione dei contratti di trasporto e dispacciamento in relazione ai punti di prelievo riforniti nell'ambito del servizio? Per quale motivo?

Q4. Si rinvencono delle criticità con riferimento alla predetta previsione? Quali? Motivare la risposta.

Q5. Si condividono le proposte per l'assegnazione delle aree in cui non sia disponibile l'esercente il servizio a tutele gradualità? Se no per quali motivi?

Q3-Q4. La scrivente ritiene fondato prevedere la possibilità di avvalersi di un'impresa terza, appartenente al medesimo gruppo societario, quale soggetto titolare del contratto di dispacciamento. Tale approccio potrebbe infatti rappresentare una semplificazione per molti gruppi societari in quanto spesso i rapporti con le società di distribuzione e/o Terna sono gestiti da un soggetto differente rispetto all'impresa che esercita la funzione di controparte commerciale. In tema di contratto di dispacciamento, segnaliamo tuttavia che la previsione di una gestione separata di questi clienti da quelli serviti nel libero mercato, relativamente all'attività di dispacciamento comporta delle disottimizzazioni di costo che inevitabilmente si riverbereranno sui clienti finali; stante la diversa

natura di questa tipologia di clienti rispetto al segmento dell'attuale Salvaguardia, la Scrivente riterrebbe opportuno non prevedere la separazione dei contratti di dispacciamento. Il monitoraggio di questi clienti rispetto al passaggio al mercato libero potrebbe comunque essere effettuato da Codesta Autorità nell'ambito delle indagini sulle rinegoziazioni. Tuttavia l'accoglimento di quest'ultima istanza potrebbe richiedere una revisione anche della struttura dei corrispettivi con riferimento in particolare al costo di dispacciamento che potrebbe essere gestito in maniera 'passante' come fatto per i servizi di distribuzione, misura e trasporto. Viceversa il costo degli sbilanciamenti potrebbe essere valorizzato ad un valore base come proposto e gli eventuali extra costi potrebbero essere inclusi nel parametro  $\beta$ .

Q5. Riteniamo che lo scenario descritto possa rappresentare un'efficace ed efficiente soluzione volta a supplire i compiti del precedente assegnatario. Si rileva tuttavia che la soluzione di ultima istanza di affidare il servizio all'esercente la maggior tutela non sarà più praticabile una volta che anche per il segmento domestico questo servizio sarà venuto meno; in tal senso a regime tali clienti dovrebbero essere affidati ad un fornitore di ultima istanza anche diverso dai fornitori di ultima istanza attualmente attivi sul segmento dei clienti di grandi dimensioni.

Q6. Si condividono le condizioni economiche previste per il regime di assegnazione provvisoria del servizio a tutele graduali? Per quali motivi?

Q6. Come anticipato in premessa, il Gruppo Iren apprezza la scelta di Codesta Autorità nel prevedere il ricorso ad una metodologia ex-post capace di restituire al cliente finale un segnale maggiormente aderente alle dinamiche di libero mercato. Analogo giudizio viene espresso anche nei confronti della struttura dei corrispettivi prospettata; tuttavia, come esplicitato in risposta al quesito Q4, sarebbe preferibile la gestione integrata del dispacciamento, senza prevedere un contratto separato per questi punti rispetto ai punti gestiti nell'ambito del libero mercato; una gestione integrata, attraverso l'effetto portafoglio, consentirebbe di ottimizzare i costi di dispacciamento a vantaggio dei clienti finali.

Q7. Si condivide la formulazione del parametro economico oggetto dell'offerta in €/kWh? Se no, motivare.

Q7. Riteniamo condivisibile la proposta di utilizzare una formulazione economica in €/kWh per la formulazione delle offerte in luogo dell'offerta in €/POD.



Q8. Quale delle due opzioni prospettate con riferimento rispettivamente (A) all'unicità al livello nazionale del prezzo del servizio a regime ovvero alla differenziazione territoriale dello stesso (B) si ritiene preferibile? Motivare la risposta indicando vantaggi ed eventuali criticità rilevate in merito a ciascuna opzione.

Q8. Si ritiene che l'applicazione di un prezzo unico nazionale possa avere profili di criticità in termini di complessità gestionali. Sarebbe quindi preferibile l'applicazione differenziata del prezzo come valorizzato dalla procedura in ciascuna area (modello B), una soluzione questa che semplificherebbe la gestione dell'intero Servizio anche dal punto di vista del sistema perequativo e consentirebbe un più efficace trasferimento del segnale di prezzo al cliente finale.

Q9. Quali elementi quantitativi devono essere tenuti in considerazione ai fini della determinazione del corrispettivo CSB? Motivare la risposta.

Q10. Si condivide l'articolazione crescente nel tempo del valore del corrispettivo CBID nel caso in cui il parametro  $\alpha$  ovvero  $\beta$  sia superiore al valore base di tale corrispettivo? Per quali motivi?

Q11. Quali elementi quantitativi devono essere tenuti in considerazione ai fini della determinazione del valore base del corrispettivo CBID equivalente al valore del corrispettivo PCV in quota energia? Motivare la risposta.

Q12. Si condividono le modalità di quantificazione del corrispettivo CBID nel caso di differenziale negativo tra il parametro  $\alpha$  ovvero  $\beta$  e il valore base di tale corrispettivo? Per quali motivi?

Q13. Si condividono le modalità di gestione nei confronti di CSEA del corrispettivo CPSTG? Per quali motivi?

Q9. Come già esposto in risposta ai precedenti quesiti Q4 e Q6, la previsione di una gestione separata del dispacciamento induce inefficienze e maggiori costi per il venir meno dell'effetto portafoglio; questi aspetti dovrebbero essere adeguatamente considerati nella definizione del corrispettivo CSB; la Scrivente, come detto, ritiene comunque preferibile una gestione passante del dispacciamento senza necessità di separazione di questi punti dagli altri punti in portafoglio.

Q10. Rispetto a quanto prospettato da Codesta Autorità, la Scrivente auspica, in caso di valore positivo del parametro  $\alpha/\beta$  rispetto al livello base della  $C_{BID}$ , l'applicazione immediata di tale valore fin dai primi cicli di fatturazione: la finalità di non introdurre repentini variazioni di prezzo può infatti essere perseguita attraverso la predeterminazione di un *cap*; in questo modo si trasmetterebbe in modo più efficace ed efficiente il segnale di prezzo al cliente finale.



Q11. Rispetto all'ipotesi avanzata nel documento per la consultazione di utilizzare come valore base la variabilizzazione della componente PCV applicata alla BT altri usi, la Scrivente intende evidenziare che le caratteristiche di questo sotto-segmento (le PMI diverse dalle microimprese) presenta caratteristiche, soprattutto in termini di rischio credito, che potrebbero essere differenti rendendo di fatto il corrispettivo base così calcolato inadeguato a coprire i costi. Alternativamente potrebbero essere effettuate analisi al fine di valorizzare in modo più specifico il valore base anche utilizzando i dati che verranno raccolti precedentemente all'effettuazione delle procedure.

Q12. Si condivide; tuttavia si ritiene che, come detto in risposta al quesito Q10 tale applicazione vada fatta sin da subito anche nel caso di differenziale positivo.

Q13. Come detto in risposta ai precedenti quesiti Q10 e Q12 sarebbe preferibile l'applicazione diretta del parametro  $\beta$  al cliente finale; questo renderebbe non necessaria la perequazione e trasferirebbe in modo diretto il segnale di prezzo al cliente finale.

Q14. Si condividono le modalità di remunerazione degli esercenti la maggior tutela per l'erogazione del servizio a tutele graduali in regime di assegnazione provvisoria? Per quali motivi?

Q14. Come detto in risposta ai precedenti quesiti Q10, Q12 e Q13 sarebbe preferibile l'applicazione diretta del parametro  $\beta$  al cliente finale.

Q15. Si condividono le modalità operative per l'espletamento della perequazione del servizio a tutele graduali? Per quali motivi?

Q16. Si condivide l'estensione al servizio in questione della disciplina di cui all'articolo 31bis del TIV? Per quali motivi?

Q15. – Q16. Si concorda con quanto previsto, a livello di modalità operative, relativamente alla struttura del meccanismo perequativo; tuttavia, come detto in risposta ai quesiti Q10, Q12, Q13 e Q14 si manifesta la preferenza per l'applicazione del parametro  $\beta$  al cliente finale. Risulta infine apprezzabile la volontà del Regolatore di estendere anche l'applicazione dei dettami di cui all'art. 31bis del TIV a tutela del credito per gli operatori esercenti il Servizio di Salvaguardia.

Q17. Si concorda con il termine massimo individuato di trasmissione delle informazioni sul servizio a tutele graduali da parte degli esercenti il servizio? Se no per quali motivi?

Q18. Si concorda con l'orientamento di assoggettare gli esercenti il servizio a tutele graduali all'obbligo di consegnare ai clienti finali la scheda sintetica che verrà definita in esito al documento per la consultazione 564/2019/R/com in fase di proposta di un'offerta di libero mercato? Se no per quali motivi?

Q17. In considerazione del supposto grado di comprensione delle dinamiche di mercato da parte della platea di utenze a cui viene destinato il Servizio, consideriamo sufficientemente soddisfatte le condizioni minime per una corretta informazione attraverso l'invio del set documentale nei modi e nelle tempistiche previste da Codesta Autorità.

Q18. Si concorda.

Q19. Si condivide l'orientamento dell'Autorità di introdurre un indicatore di performance dell'utente dei servizi di trasporto e dispacciamento nei termini indicati? Per quali motivi?

Q20. Si condivide l'orientamento dell'Autorità di non ammettere alla partecipazione gli operatori che in passato hanno subito delle risoluzioni al contratto di dispacciamento e/o trasporto? Per quali motivi?

Q21. Si concorda con l'orientamento dell'Autorità di innalzare il valore del capitale sociale versato da parte dei partecipanti alle gare a 100.000 euro? Per quali motivi?

Q22. Si condividono i requisiti operativi prospettati dall'Autorità quali condizioni di partecipazione alle gare con riferimento (i) alla facoltà dei partecipanti di essersi avvalsi di una società del gruppo per la sottoscrizione dei contratti di dispacciamento e trasporto e (ii) al numero minimo di clienti serviti? Per quali motivi?

Q19. Si concorda.

Q20. – Q21. Come riportato dal testo in consultazione sul tema dei requisiti di partecipazione alle procedure concorsuali: *“all'indomani dell'adozione da parte del MiSE dell'elenco dei soggetti abilitati alla vendita di energia elettrica (c.d. EVE), tutti gli esercenti dovranno conformarsi integralmente anche ai requisiti e alle condizioni ivi previste”*. A nostro parere detta formulazione – ancorché condivisibile – corrobora ulteriormente la posizione già espressa in apertura secondo cui risulterebbe opportuno attendere di conoscere il contenuto del Decreto Ministeriale prima di procedere ad una puntuale definizione del tessuto regolatorio sul tema. Ciò premesso, consapevole del delicato compito che gli operatori assegnatari sono chiamati a svolgere nell'ambito del servizio illustrato, il Gruppo Iren condivide le diverse misure prospettate dal Regolatore volte ad assicurare l'affidabilità

del futuro soggetto designato. Si ritengono pertanto giustamente individuati quei requisiti che vedono l'ammissione alle procedure concorsuali dei soli soggetti o gruppi societari la cui condotta pregressa testimoni il ligio rispetto dei contratti di trasporto e di dispacciamento. Sempre al fine della definizione del perimetro delle imprese accreditabili, consideriamo imprescindibili i livelli minimi di clienti riforniti, che dovrebbe auspicabilmente innalzato a 100.000 punti serviti, in regime di pre-gara nonché l'ammontare di capitale sociale versato così come stabiliti dal testo in esame.

Q22. Sulle considerazioni di dettaglio circa la titolarità del contratto di dispacciamento da parte dell'operatore concorrente, si rimanda a quanto esposto nei precedenti spunti Q3 e Q4.

Q23. Si condividono gli orientamenti dell'Autorità in merito alle garanzie bancarie che devono essere prestate?

Se no per quali motivi?

Q24. Si concorda con il valore delle garanzie che devono essere prestate rispettivamente (i) ai fini della partecipazione alle procedure concorsuali e (ii) dell'assegnazione del servizio? Se no per quali motivi?

Q25. Vi sono ulteriori aspetti da segnalare con riferimento ai requisiti di partecipazione alle procedure concorsuali? Motivare la risposta.

Q23. – Q25. Non si riscontrano elementi particolarmente ostativi nell'implementazione di quanto ipotizzato da Codesta Autorità in tema di garanzie finanziarie. Tuttavia, non si comprende del tutto la necessità di una così consistente fidejussione da versarsi in funzione di ogni singola area assegnata, a maggior ragione a fronte del fatto che ciascuna impresa di vendita è già chiamata a versare autonomamente le rispettive garanzie a Terna e alle società di distribuzione.

Q26. Si condivide il set di informazioni che l'Autorità intende mettere a disposizione dei partecipanti alle procedure concorsuali? Se no per quali motivi?

Q27. Si ritiene vi siano ulteriori informazioni necessarie alla formulazione dell'offerta economica? Indicare quali e i relativi motivi.

Q28. Si concorda con le tempistiche di messa a disposizione delle informazioni pre-gara? Se no per quali motivi?

Q26. – Q28. Si ritiene sufficientemente esaustiva la struttura dei set informativi previsti dal Regolatore. Al fine di redigere un'efficace strategia di gara ed un altrettanto puntuale organizzazione del successivo Servizio, si auspica

che le stesse informazioni vengano rese note quanto prima, o comunque in tempi non inferiori a quelli ipotizzati in consultazione.

Q29. Quale delle due configurazioni 1 e 2 prospettate ai fini dell'identificazione delle aree di assegnazione del servizio si ritiene preferibile? Per quali motivi?

Q30. Si rinviengono elementi di criticità rispetto all'implementazione della configurazione 1 e/o 2? Indicare distintamente per ciascuna configurazione tali elementi.

Q29. In prospettiva di una più agile gestione del servizio, il Gruppo Iren ritiene preferibile in ogni caso salvaguardare comunque il criterio di continuità territoriale pur considerando favorevolmente una classificazione che tenti di uniformare il più possibile i livelli di *unpaid ratio*.

Q30. Non si ravvisano particolari criticità rispetto ai modelli illustrati.

Q31. Si condivide il prospettato meccanismo di asta a doppio turno? Per quali motivi? Nel rispondere indicare eventuali criticità di tale meccanismo.

Q32. Si ritiene utile eseguire un doppio turno anche in presenza di due soli partecipanti al primo turno? Per quali motivi?

Q31. – Q32. Nel ribadire quanto anticipato in apertura sull'opportunità di valutare (quanto meno per la futura gestione del segmento microimprese e clienti domestici) via alternative rispetto alla riassegnazione degli utenti attraverso procedure concorsuali, come anticipato in premessa il Gruppo Iren intende esprimere alcune criticità con riguardo alla metodologia di conduzione delle gare per come impostata dal presente documento di consultazione. Riteniamo infatti che un'architettura d'asta basata su di un sistema a doppio turno non rappresenti la scelta ottimale per gestire la tipologia di servizio in analisi in quanto siffatto approccio potrebbe incentiverebbe alcuni operatori a presentare (soprattutto in talune aree) prezzi eccessivamente aggressivi, un fattore questo che rischierebbe di rendere distorsivo e non ottimale il piazzamento delle offerte su più aree da parte degli altri partecipanti e avrebbe effetti negativi sui clienti finali (rischio di default dell'operatore, rischio di attività di proposizione commerciale aggressive nella fase di post assegnazione per recuperare margini). In sostituzione di ciò, risulterebbe preferibile adottare un modello d'asta multi-sessione, aperta a tutti i soggetti ammessi indipendentemente dal loro posizionamento nel primo round; tale modalità consentirebbe di favorire ulteriormente la progressiva *price discovery* ad esempio realizzabile anche solo con la comunicazione del proprio singolo

“posizionamento” dell’offerta a ciascun operatore dando così a ciascun operatore la possibilità di rimodulare efficacemente la propria strategia in relazione alle aree di maggiore interesse; d’altra parte la comunicazione del proprio singolo posizionamento senza informazioni sul posizionamento degli altri operatori eviterebbe o ridurrebbe il rischio di collusione. I round dovrebbero essere comunque in numero limitato e dovrebbero essere definite eventuali regole aggiuntive per la chiusura della procedura. Si concorda con la definizione di tetti che dovrebbero essere definiti su base nazionale in quanto la dimensione del mercato retail post Servizio di Maggior Tutela è, appunto, nazionale.

Q33. Si condivide l’ipotesi di applicare un tetto massimo alle offerte formulate al primo turno? Per quali motivi? Nel rispondere indicare altresì eventuali criticità rispetto alla proposta di non rivelare preventivamente tale tetto.

Q34. Si condivide la proposta di fissare un limite massimo alle aree del centro-nord aggiudicabili da ciascun partecipante? Per quali motivi?

Q35. Quale dei due criteri proposti (tra 1 e 2) è preferibile ai fini dell’individuazione del numero massimo di aree aggiudicabili da ciascun partecipante? Per quali motivi?

Q33. Premesso che la Scrivente, come evidenziato al precedenti quesiti Q31 e 32 e in Premessa, ritiene preferibile un disegno d’asta in più sessioni con informazione del proprio posizionamento in esito ad ogni round, si concorda con quanto proposto relativamente alla possibilità di apporre limitazioni tanto al livello di prezzo quanto al numero di aree aggiudicabili; si ritiene tuttavia che sia necessario indicare anche un *floor* al fine di scongiurare esiti poco sostenibili. Il livello del *floor* potrebbe essere non noto ai partecipanti in modo da evitare che non venga effettuata l’assegnazione a causa del posizionamento di tutti i concorrenti al *floor*.

Q34 Si condivide.

Q35. Nessuna osservazione.

Q36. Si condividono le soluzioni prospettate in caso di aste andate deserte con riferimento a una o più aree? Per quali motivi.

Q37. Si condivide l’ipotesi di effettuare uno scambio e/o una cessione di aree assegnate tra gli aggiudicatari delle gare? Per quali motivi?

Q36. – Q37. Si condivide quanto proposto.



**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

Q38. Si condivide la durata del periodo di assegnazione? Per quali motivi?

Q39. Si condividono le tempistiche di attuazione prospettate? Per quali motivi?

Q38. La Scrivente ritiene condivisibile l'assegnazione del Servizio per un periodo iniziale di 3 anni qualora venisse trasferito il segnale di prezzo in maniera immediata; viceversa qualora si optasse per un'applicazione graduale, riterremmo opportuno definire un periodo di assegnazione non inferiore a 5 anni.

Q39. Si concorda con quanto previsto da Codesta Autorità relativamente alle tempistiche di attuazione.