

RISPOSTA DI ENEL SPA**AL DOCUMENTO PER LA CONSULTAZIONE 45/2022/R/eel**

“Servizio a tutele graduali per le microimprese del settore dell’energia elettrica di cui all’art. 1, comma 60 della Legge n. 124/17. Orientamenti per la definizione della regolazione del servizio e delle modalità di identificazione degli esercenti”

OSSERVAZIONI GENERALI

- Enel, pur comprendendo la necessità dell’Autorità di introdurre il Servizio a Tutele Graduali previsto dalla normativa primaria, ritiene che tale servizio non possa rappresentare la modalità di superamento della tutela di prezzo per le microimprese.
- In linea con quanto previsto dalle disposizioni comunitarie (da ultimo, Direttiva UE 2019/944, recepita con decreto legislativo n. 210/21) e dalla stessa Legge Concorrenza n. 124/17, infatti, l’obiettivo del superamento della tutela è quello di attivare i clienti alla scelta di un fornitore sul mercato libero e promuoverne la consapevolezza. Obiettivo fondamentale, peraltro, in un contesto di transizione energetica, che richiede un ruolo sempre più partecipe da parte dei consumatori finali.
- Il Servizio a Tutele Graduali (STG), come descritto nella presente consultazione, rappresenta invece anch’esso, come la tutela attuale, una modalità di tutela di prezzo del cliente, con analoga incoerenza rispetto agli obiettivi europei di liberalizzazione del mercato retail.
- Per le microimprese, considerandone la numerosità, la suddetta problematica avrebbe un impatto decisamente più esteso rispetto a quello relativo alle piccole imprese. La stessa Autorità, d’altra parte, evidenzia come il STG sia un servizio di ultima istanza, tipicamente pensato per una quota residuale di clienti, confermando sostanzialmente come non debba essere strumento di passaggio per milioni di forniture.
- Il superamento della tutela dei piccoli clienti tramite gare di ultima istanza rappresenta, peraltro, un unicum a livello internazionale. Gli altri Paesi hanno utilizzato meccanismi di silenzio-assenso, valorizzando quindi la scelta dei clienti di rimanere con il proprio fornitore storico.
- L’utilizzo di un meccanismo di concorrenza “per il mercato”, modalità di elezione per l’assegnazione di concessioni in regime di monopolio nelle quali i clienti non abbiano quindi possibilità di scelta, conferma una visione del mercato retail sostanzialmente poco incline ad affidarsi alla volontà del cliente.
- Tutto ciò, a fronte di una competizione sul mercato libero molto elevata (oltre 700 venditori e moltissime offerte che offrono al cliente servizi aggiuntivi o prezzi a sconto

rispetto alla tutela) e l'ampliamento del range di informazioni a disposizione dei clienti per scegliere in modo ponderato l'offerta più adatta alle loro caratteristiche (Portale Offerte, delibera 426/20, informazioni in bolletta).

- Riteniamo che una modalità di superamento alternativa al STG che limiti la concentrazione del mercato (attraverso la fissazione di un tetto al 50%) e valorizzi la cessione dei clienti con gare al rialzo, raccogliendo delle rendite da socializzare a favore delle famiglie in situazione di disagio economico sia preferibile. Una soluzione di questo tipo avrebbe il vantaggio di distribuire risorse finanziarie sui clienti che ne hanno maggiormente bisogno, nella consapevolezza che gli altri (microimprese o clienti domestici non vulnerabili) siano perfettamente in grado di orientarsi sul mercato libero utilizzando gli strumenti e le informazioni messe loro a disposizione.
- A ciò si aggiunga che la nostra proposta avrebbe anche il vantaggio di ridurre, limitando i clienti messi a gara, i rischi legati alla capacità dei venditori assegnatari di offrire una qualità del servizio adeguata, a fronte di un forte incremento della customer base. Si tratta di un rischio evidenziato in diverse sedi dalla stessa Autorità e particolarmente rilevante in contesti di incertezza sul mercato come quelli attuali.
- Con riferimento alle proposte della presente consultazione, comunque, riteniamo che il STG vada disegnato in modo da:
 - assicurare la partecipazione di soggetti realmente affidabili, in modo da minimizzare i rischi per i clienti e il sistema. In questo senso, sarebbe opportuna una maggiore severità nei requisiti di partecipazione rispetto a quanto proposto in consultazione (es. almeno 100 mila POD serviti, no reseller "puri") oltre che la prestazione di garanzie crescenti al diminuire del bid al fine di limitare il rischio di offerte eccessivamente basse;
 - offrire ai clienti un prezzo fisso, in coerenza con la grande maggioranza delle offerte presenti sul mercato libero in modo da stabilizzare i prezzi per i clienti finali e dovendo il STG essere uno strumento di transizione verso il mercato. Trattandosi di un servizio di ultima istanza, d'altra parte, andranno altresì introdotti dei meccanismi di perequazione per limitare il rischio in carico ai venditori in caso di significativa volatilità di prezzi e volumi;
 - incentivare i clienti all'uscita dal STG, applicando ad esempio una maggiorazione al prezzo medio risultante dalle gare dopo un certo periodo di tempo (in analogia ad altri SUI).
- In termini di processo, auspichiamo che la delibera ARERA venga adottata almeno contestualmente alla pubblicazione del Decreto MiTE, in modo da fornire certezze al mercato ed evitare successive modifiche di provvedimenti già pubblicati;
- Allo stesso tempo, ribadiamo che il completamento della liberalizzazione non può prescindere dall'introduzione dell'Albo venditori, preconditione essenziale affinché il sistema possa funzionare secondo principi di correttezza e vengano limitati i

comportamenti opportunistici da parte di soggetti poco affidabili che generano costi per la collettività e minano la fiducia dei clienti nel mercato.

- Riteniamo inoltre necessario che fin da ora venga previsto chiaramente un principio di copertura dei costi non recuperabili per gli esercenti la tutela anche con riferimento al periodo successivo al completo superamento. Si tratta a nostro avviso di un principio di buon funzionamento di un settore regolato. È urgente eliminare ogni margine di incertezza posto ancora in carico su operatori e suoi azionisti a processo di completa liberalizzazione già in corso.
- Peraltro sarebbe opportuno, per garantire una informazione completa al sistema, definire in tempi rapidi anche le modalità di recupero dei suddetti costi (es. cessione di ramo di azienda al momento del passaggio dei clienti in gara; componente tariffaria specifica).
- Analogamente, dovranno essere definite opportune modalità per garantire la continuità della gestione delle attività di SEN che al superamento definitivo delle tutele di prezzo non saranno ancora concluse, sia nei confronti dei clienti (es. fatturazioni, contenziosi, rate sisma) che nei confronti del sistema.
- Con riferimento ai costi da coprire, come già rappresentato in risposta al DCO 220/20, gli esercenti la tutela dovranno essere remunerati per tutti i costi, attuali e sorgenti a fronte del superamento della tutela, che non riusciranno a recuperare per effetto del passaggio dei clienti ad altri operatori. Ciò considerando sia i costi fissi (ad esempio i costi per il personale ed i costi per le piattaforme informatiche) che quelli legati alla morosità (anche eventuali incrementi della stessa dovuti al superamento) e alle frodi.

Si rimanda alle risposte riportate nel seguito per gli approfondimenti specifici sui singoli aspetti.

SPUNTO PER LA CONSULTAZIONE

Q1. Si concorda con gli orientamenti dell'Autorità riguardanti le condizioni di attivazione del servizio? Se no per quali motivi?

Condividiamo le condizioni di attivazioni del servizio con l'obbligo per l'esercente il STG di richiedere l'autocertificazione attestante il possesso dei requisiti solo nel caso di attivazioni richieste dal cliente.

Con riferimento al perimetro, riteniamo opportuno che tutti gli altri usi in bassa tensione (UDA) rientrino nel servizio a tutele gradualmente in parola (punti di prelievo appartenenti alle tipologie contrattuali di cui al comma 2.3, lettera b) e lettera c) punto i) e ii) del TIV). Ciò al fine di semplificare le attività degli operatori ed evitare dubbi anche per i clienti stessi.

Q2. Si concorda con le proposte dell'Autorità con riferimento agli strumenti a tutela del credito dell'esercente il STG? Se no per quali motivi?

Condividiamo gli orientamenti dell'Autorità.

Con riferimento alle frodi, si ritiene d'altra parte che andrebbe previsto un meccanismo di reintegro specifico, in continuità con l'attuale regolazione relativa agli esercenti la tutela.

Ciò avrebbe anche il vantaggio di rendere maggiormente contendibili le aree in cui tipicamente le frodi si concentrano, considerando che queste registrano andamenti poco costanti tra un anno e l'altro e pertanto risultano poco prevedibili, aumentando significativamente la rischiosità delle gare.

Si ritiene inoltre che, anche con riferimento alla morosità dei clienti non disalimentabili andrebbe previsto il meccanismo di reintegro di tali oneri non recuperabili la cui incidenza percentuale sul STG è destinata ad aumentare in conseguenza del progressivo passaggio al mercato libero dei clienti ivi serviti.

Q3. Si condivide la proposta di permettere all'esercente il STG per le microimprese di avvalersi anche di soggetti terzi non necessariamente appartenenti al medesimo gruppo societario in qualità di utente del dispacciamento e del trasporto? Se no, per quali motivi?

Come già espresso in risposta al DCO 220/20 si ritiene opportuno limitare la partecipazione agli utenti del dispacciamento e del trasporto e/o ai c.d. reseller solo se appartenenti al medesimo gruppo societario, anche al fine di evitare comportamenti opportunistici.

Q4. Si condivide la proposta di prevedere un distinto contratto di dispacciamento per i clienti serviti nell'ambito del STG per le microimprese? Se no per quali motivi?

Concordiamo con la richiesta dell'Autorità di stipulare da parte dell'esercente contratti distinti di dispacciamento e trasporto con riferimento ai punti di prelievo serviti nell'ambito del servizio a tutele graduali delle microimprese. Ciò, infatti, comporterebbe notevoli vantaggi operativi agevolando l'identificazione dei clienti serviti nel STG e sarebbe in linea con la gestione degli altri servizi di ultima istanza del settore elettrico (es. c.d. servizio di salvaguardia) che infatti, dispongono di contratti di dispacciamento dedicati. Inoltre, allo scopo di uniformare ulteriormente la gestione dei clienti forniti da tali servizi, suggeriamo sin da ora di rivalutare la possibilità di utilizzare contratti di trasporto e dispacciamento dedicati anche in relazione al STG delle piccole imprese di cui alla del. 491/20, rivedendone le relative disposizioni in prossimità della prossima asta del 2024.

Sempre in tale ambito, sottolineiamo però che per ottemperare a quanto previsto dalle disposizioni di cui all'art. 4.12 del presente DCO, occorrerebbe una previsione specifica

secondo cui il venditore, in deroga a quanto previsto dalla del. 111/06, possa stipulare un contratto di trasporto e di dispacciamento anche se non ancora in possesso di un contratto stipulato con il cliente finale. La delibera 111/06 prevede infatti, ai sensi del combinato disposto dell'articolo 4, commi 1, 2 e 4, che siano i clienti finali a dover concludere, "direttamente o tramite interposizione di terzi¹", il contratto per il servizio di dispacciamento e di trasporto.

In altri termini, una società di vendita ha titolo a concludere il contratto con l'impresa distributrice e con Terna solo se ha instaurato un rapporto, diretto o indiretto, con almeno un cliente finale che conferisca al venditore appunto la qualifica di "terzo interposto". Condizione questa che, nel caso del servizio a tutele gradualì, non può essere rispettata dal venditore al momento del consolidamento della gara, in considerazione del fatto che in quel frangente i clienti non sono stati ancora assegnati e pertanto non sono contrattualizzati.

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

Condividiamo la proposta purché le nuove assegnazioni conseguenti alla procedura di interpello non concorrano al raggiungimento della soglia massima di lotti assegnabili. Per l'eventuale coinvolgimento dell'esercente la Maggior Tutela rimandiamo alle considerazioni riportate al Q30.

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

Condividiamo la proposta.

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

Condividiamo l'applicazione di un prezzo unico indifferenziato a livello nazionale ma riteniamo che la componente relativa alla materia prima energia dovrebbe essere commisurata in quota fissa.

Le offerte a prezzo fisso, largamente diffuse sul mercato libero, metterebbero il cliente a riparo dagli effetti prodotti dalla volatilità dei prezzi all'ingrosso.

¹ L'interposizione di un terzo, ai fini della conclusione del contratto per il servizio di distribuzione, deve avere "la forma di un mandato senza rappresentanza" e "il soggetto che stipula i due contratti deve essere il medesimo"

Allo stesso tempo, al fine di limitare il rischio in capo agli operatori in un contesto di SUI, riteniamo opportuno che sia introdotto un meccanismo di perequazione che si attivi in caso di significativa variazione dei prezzi e dei volumi.

Tale meccanismo, pertanto, dovrebbe garantire la copertura degli operatori in caso di prezzi di mercato elevati e aumenti imprevisti di volumi (come si registra in questo periodo in alcuni SUI a fronte della risoluzione dei contratti di trasporto di alcuni venditori) o, al contrario, in caso di prezzi di mercato bassi con contestuale riduzione significativa di volumi nel servizio.

Riteniamo inoltre che, coerentemente con la natura temporanea del servizio stesso e con la logica stessa dei SUI, dovrebbe essere previsto anche un meccanismo di incentivazione all'uscita dei clienti ad esempio, come già previsto per i SUI gas, attraverso l'applicazione di un prezzo crescente nel corso del periodo di permanenza del cliente nel servizio stesso (ad esempio dopo 6/12 mesi dall'attivazione).

L'eventuale extra-rendita accumulata rispetto al prezzo medio di gara andrebbe socializzata nel modo che si ritenga più opportuno (es. a favore dei clienti in situazione di disagio economico; a favore di tutte le microimprese tramite sostanziale continuazione della DispBT).

Q8. Si ritiene opportuno convertire il parametro δ in quota energia con riferimento ai punti di prelievo per illuminazione pubblica? Motivare la risposta indicando quali elementi dovrebbero essere presi in considerazione ai fini della determinazione del coefficiente di conversione.

Non si ritiene opportuno convertire il parametro δ in quota energia. Anche per i siti di illuminazione pubblica il parametro δ deve essere espresso in € per punto di prelievo.

Q9. Si condivide che il corrispettivo CPSTGM sia espresso in quota energia oppure sarebbe preferibile articolarlo in due componenti rispettivamente in quota fissa e in quota energia? Motivare la risposta.

Riteniamo preferibile articolare in due componenti il corrispettivo, in ragione del fatto che lo stesso dovrà andare a coprire sia la perequazione sul parametro δ (espresso in quota fissa) sia il meccanismo incentivante per lo sbilanciamento effettivo e l'eventuale recupero PPE, (espressi in quota energia).

Q10. Si condividono le modalità di remunerazione degli esercenti il STG per le microimprese? Se no, per quali motivi?

Si condividono i meccanismi di remunerazione previsti a favore dell'esercente le TG al fine di perequare il differenziale tra i corrispettivi applicati ai clienti e quanto offerto nell'ambito della procedura e compensare i costi di sbilanciamento.

Riteniamo tuttavia che, come detto, l'esercente debba anche essere coperto rispetto ai rischi derivanti da possibili aumenti/diminuzioni significative di volumi e prezzi.

Come anticipato in risposta allo spunto Q3, riteniamo inoltre che anche per il STG per le microimprese debba essere previsto il meccanismo di reintegro della morosità dei clienti non disalimentabili e per i prelievi fraudolenti.

Q11. Si ritiene che nell'ambito della perequazione si debba tenere conto anche del rischio profilo insito nelle modalità di quantificazione del corrispettivo CELM? Motivare la risposta.

Condividiamo la necessità di prevedere che nella definizione del CELM si tenga conto del rischio profilo, non sempre del tutto quantificabile ai fini della formulazione dell'offerta di gara, che potrebbe gravare sugli esercenti il STG (e conseguentemente anche sul sistema) qualora la media ponderata dei prezzi considerati per fascia oraria vari in modo significativo (ad esempio oltre una certa soglia prestabilita) per effetto di aumenti dei prezzi di approvvigionamento dovuti a cause imprevedibili.

Tale meccanismo potrebbe essere gestito "a preventivo" valorizzando la componente CELM considerando il valore del PUN a una % maggiore (esempio al 105%) per tenere conto del rischio insito nella forma oraria del prezzo. Tale maggiorazione potrebbe essere soggetta a perequazione una volta noto a consuntivo il profilo orario di prelievo dei clienti nel contratto di spacciamento specifico per il STG.

Q12. Si condividono le modalità operative per l'espletamento della perequazione del STG per le microimprese? Se no per quali motivi?

Si condivide la proposta.

Q13. Si concorda con il contenuto delle condizioni contrattuali applicate ai clienti finali? Se no per quali motivi?

Riteniamo che le condizioni contrattuali da applicare ai clienti finali debbano essere le stesse previste all'art. 34 del TIV per i clienti serviti nel STG per le piccole imprese. Più in particolare, in ragione della sua natura di ultima istanza, riteniamo che non debbano trovare

applicazione le disposizioni del TIQV analogamente a quanto previsto per il STG per le piccole imprese.

Q14. Si concorda con il contenuto e le tempistiche di invio da parte degli esercenti della comunicazione di attivazione del STG per le microimprese? Se no per quali motivi?

Condividiamo la proposta. Riteniamo però che in occasione della prima attivazione del servizio del 1 gennaio 2023, la scadenza per l'invio della comunicazione di attivazione dovrà essere estesa fino a dieci giorni lavorativi decorrenti dall'inizio dell'erogazione del servizio, analogamente a quanto era stato previsto per il STG per le piccole imprese.

Q15. Si concorda con l'orientamento di prevedere una comunicazione a carico degli esercenti la maggior tutela uscenti per informarli in merito alle conseguenze dell'attivazione del STG per le microimprese? Se no per quali motivi?

Condividiamo la proposta ma, in considerazione dell'elevato numero di clienti interessati (es. ad oggi circa 1,5 milioni per SEN), i costi sostenuti dall'esercente dovrebbero essere riconosciuti attraverso uno specifico meccanismo che consentirebbe di anticipare la remunerazione rispetto all'ordinaria revisione tariffaria. Diversamente, l'invio della comunicazione dovrebbe necessariamente avvenire in un foglio separato da allegare alla bolletta.

Q16. Si condividono i requisiti di puntualità di pagamento nei confronti delle imprese di distribuzione e di Terna prospettati? Se no, per quali motivi?

Q17. Si concorda con la proposta di ammettere alla partecipazione anche gli operatori che si impegnano a contrattualizzare come utente di dispacciamento e trasporto un'impresa che abbia approvvigionato almeno 50.000 POD? Se no per quali motivi? Indicare eventuali criticità associate alla proposta in questione.

Q18. Si ritiene che vi siano altre soluzioni preferibili a quella prospettata al Q17 per ampliare la potenziale partecipazione senza compromettere la finalità di selezionare imprese, per quanto possibile, affidabili? Motivare la risposta.

Q19. 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?

Q20. Quale dovrebbe essere il contenuto minimo della relazione che i futuri esercenti selezionati dovranno presentare per dimostrare di disporre delle necessarie risorse a erogare il STG per le microimprese? Motivare la risposta.

Q21. Vi sono ulteriori aspetti e/o criticità da segnalare con riferimento ai requisiti di partecipazione alle procedure concorsuali? Motivare la risposta.

Come già riportato nella risposta al precedente DCO 220/20, cui rimandiamo integralmente, riteniamo corretto l'obiettivo dell'Autorità di consentire la partecipazione esclusivamente ad operatori affidabili.

L'individuazione di requisiti stringenti ed in particolare di requisiti finanziari rigorosi consente infatti di intercettare tempestivamente segnali di situazioni critiche e di prevenire il più possibile comportamenti opportunistici o dannosi per i clienti finali oltre che per gli operatori stessi, soprattutto in un momento di "instabilità" e di particolare "vulnerabilità" per il sistema elettrico come quello attuale.

A tale scopo quindi sottolineiamo l'importanza della certificazione di bilancio degli ultimi 2 anni di esercizio e del rispetto del requisito della regolarità dei pagamenti verso distributore e Terna. In particolare, condividiamo che quest'ultimo requisito sia previsto sia in relazione alle fatture di trasporto con scadenza di pagamento nell'anno precedente lo svolgimento delle procedure concorsuali sia in modalità "rolling", ovvero per tutta la durata dell'assegnazione del servizio. L'esperienza maturata negli ultimi anni ci ha infatti insegnato come la puntualità di pagamento delle fatture del trasporto e del dispacciamento sia forse il principale indicatore dello stato di salute dell'impresa di vendita.

Con la stessa ratio, in merito ai requisiti di natura operativa, condividiamo anche l'introduzione dell'obbligo di presentazione da parte degli esercenti di una relazione in cui si dimostri di disporre delle risorse finanziarie necessarie e di una struttura aziendale adatta a servire in modo opportuno il numero di clienti acquisiti.

Come pure detto in altre occasioni, crediamo infatti che un'adeguata organizzazione aziendale sia indispensabile al corretto svolgimento di un'attività complessa come quella della vendita di energia elettrica e a tale riguardo si potrebbe prevedere l'obbligo per il venditore di dotarsi di un'organizzazione e di una policy relativa al risk management per evitare il ripetersi dei casi, cui abbiamo assistito in questi anni, di risoluzione dei contratti di fornitura da parte dei trader per "eccessiva onerosità intervenuta".

Tuttavia, riteniamo più efficiente, da un punto di vista operativo, che tale relazione sia presentata già prima dell'aggiudicazione della gara, ovvero al pari degli altri requisiti. Ciò eviterebbe di scoprire tardivamente la mancata adeguatezza della struttura societaria e delle relative risorse finanziarie con la conseguenza di aver prima assegnato la gara per poi, poco dopo, dover destituire il soggetto incaricato.

In merito invece al requisito che prevede che il venditore partecipante debba aver servito 50.000 clienti finali - siano essi clienti di una fornitura elettrica o gas – riteniamo ragionevole, in forza della diversa mole di clienti impattati dalle nuove disposizioni in parola, rivedere a rialzo la suddetta soglia. In altri termini la soglia di clienti minimi serviti da prevedere ai fini

dell'ammissione alla gara dovrebbe, a nostro avviso, essere fissata almeno a 100.000 clienti.

Peraltro, la stessa Autorità, riconosce, in diversi passaggi del DCO, la necessità di tarare diversamente alcune previsioni del servizio a tutele graduali delle microimprese rispetto a quanto già previsto per quello delle piccole imprese ex del. 491/20 proprio in funzione del diverso ordine di grandezza di clienti finali coinvolti.

La crescita improvvisa della base clienti dei venditori, in assenza di una capacità operativa dimensionata, può essere molto rischiosa per i clienti e per l'intero sistema. L'esperienza internazionale offre esempi su cui riflettere, come quello del fallimento a fine 2021 del venditore Bulb, protagonista negli ultimi anni di una crescita impetuosa sul mercato britannico (con una quota di mercato passata dall'1% nel 2018 al 6% nel 2020). Trattandosi del fallimento di più ampia portata mai registrato (1,7 milioni di clienti coinvolti), l'Autorità di regolazione OFGEM non ha potuto individuare come previsto un venditore di ultima istanza ed è stato necessario il ricorso alla nazionalizzazione. Il fallimento è arrivato dopo che nel 2020 la suddetta Autorità aveva sanzionato Bulb per varie mancanze rispetto agli obblighi regolatori di qualità del servizio (per es. problemi con gli *switch*, errori nella gestione dei clienti vulnerabili), alla cui base era stata in generale individuata una inadeguatezza di carattere operativo.

La consapevolezza della portata dei rischi associata ad un aumento repentino della customer base ha recentemente anche portato OFGEM a rafforzare il monitoraggio sui venditori, prevedendo almeno due *check point* di valutazione della capacità operativa in corrispondenza del raggiungimento delle soglie di 50.000 e 200.000 clienti.

Q22. Si condividono gli orientamenti dell'Autorità in merito alle garanzie bancarie che devono essere prestate e ai relativi importi? Se no, per quali motivi?

Q23. Come potrebbe essere valutata l'adeguatezza, sotto il profilo delle risorse disponibili, di potenziali partecipanti nuovi entranti nel settore energetico ovvero attivi in altri mercati non energetici ai fini dell'ammissione alle prossime procedure per l'assegnazione del servizio a tutele graduali destinato ai clienti domestici? Motivare la risposta.

Enel condivide gli orientamenti in merito alle garanzie bancarie che devono essere prestate sia a garanzia dell'affidabilità dell'offerta sia a tutela di un eventuale mancato assolvimento del servizio o di svolgimento dello stesso in difformità alle disposizioni previste.

Al riguardo auspichiamo che, al pari di quanto dettato dalla del. 491/20, anche nel provvedimento finale sul STG delle microimprese le garanzie possano essere emesse esclusivamente da istituti in possesso di un giudizio di rating creditizio pari o superiore a BBB- (o equivalente) rilasciato esclusivamente da Standard & Poor's Corporation o da Fitch

Ratings, Moody's Investors Service o A.M: Best. Ciò per garantire maggiore solvibilità in caso di escussione delle stesse.

Una riflessione in più invece, va a nostro avviso spesa sul meccanismo di penalità previsto in caso di decadenza dall'incarico dell'aggiudicatario dell'asta. Tale nuovo meccanismo si pone l'obiettivo, assolutamente condivisibile, di salvaguardare ulteriormente il sistema e di prevedere, a mo' di ulteriore ristoro per gli oneri causati a quest'ultimo, una penalità calcolata in relazione alla differenza tra il prezzo offerto dall'aggiudicatario decaduto e il prezzo offerto dall'operatore che gli subentra nell'area rimasta priva dell'esercente.

A ben guardare però, un meccanismo di penalità "ex post" potrebbe, per definizione, non essere sufficientemente utile a salvaguardare il sistema. Si pensi ad esempio al caso di operatori che, durante lo svolgimento del STG, entrano in liquidazione o in concordato e, per questo, si vedono decadere dall'incarico. In queste casistiche, la probabilità che l'esercente abbia la liquidità necessaria per poter adempiere a tale penalità è verosimilmente nulla, vanificando di fatto gli effetti della disposizione stessa.

Proponiamo pertanto di istituire una garanzia ulteriore, aggiuntiva a quella già prevista, con un livello inversamente proporzionale al prezzo offerto in fase di gara e definita in modo analogo a quanto previsto dall'art. 103, comma 1 del Codice degli Appalti (D.lgs. n. 50/2016).

In questo modo viene conservata la stessa ratio alla base del meccanismo di penalità previsto dal documento di consultazione, ma con una logica "ex ante". La nuova garanzia infatti assicurerebbe in anticipo l'effettivo maggior rischio derivante dalla presentazione di offerte eccessivamente ribassate rispetto agli effettivi costi del mercato, le quali avrebbero quindi un rischio più alto di "eccessiva onerosità intervenuta" da parte del venditore. Ciò peraltro sarebbe pure in linea con quanto previsto in altre gare pubbliche come, ad esempio, nel caso delle gare indette da CONSIP. Per maggiori approfondimenti si rimanda alla risposta al Q26.

Q24. Vi sono ulteriori elementi da segnalare con riferimento alle informazioni pre-gara? Motivare la risposta.

Condividiamo il set di informazioni messo a disposizione per la partecipazione alla gara, ma riteniamo che, ai fini di una corretta formulazione della offerta economica i dati relativi a numerosità dei pod e dei volumi forniti debbano essere quanto più aggiornati per dare una rappresentazione più veritiera dei punti di prelievo oggetto di assegnazione.

In tal senso, condividendo la pubblicazione di tutti i dati 3 mesi prima dell'inizio della gara, si ritiene opportuno aggiornare le informazioni su POD e volumi al massimo 1 mese prima dell'inizio della gara.

Condividiamo inoltre l'intenzione dell'Autorità di trasferire agli aggiudicatari le informazioni relative alle scelte effettuate dai clienti circa il metodo di pagamento e la tipologia di bolletta. Riteniamo inoltre, che le stesse debbano essere gestite in continuità dal nuovo esercente il STG.

Q25. Si condividono le aree territoriali proposte? Motivare la risposta indicando eventualmente quali diversi criteri dovrebbero essere seguiti per la loro costruzione.

Condividiamo la proposta.

Q26. Si condivide il prospettato meccanismo di asta iterativa ascendente simultanea? Per quali motivi? Nel rispondere indicare eventuali criticità di tale meccanismo.

In generale, rileviamo una maggiore complessità del meccanismo d'asta rispetto a quello precedentemente utilizzato per il STG delle piccole imprese, il che comporta la necessità di partecipazione da parte di operatori esperti e qualificati.

Dal momento che l'asta è al ribasso e, nell'ipotesi della consultazione, senza floor, diventa fondamentale inserire un meccanismo che garantisca la capacità dell'assegnatario di far fronte ai propri impegni rispetto all'offerta formulata.

Come anticipato in precedenza, prendendo spunto, ad esempio, dall'esperienza delle aste organizzate da CONSIP per la fornitura di energia elettrica alla pubblica amministrazione, si potrebbe prevedere che i partecipanti alle gare versino, al momento dell'aggiudicazione, una garanzia aggiuntiva rispetto ai 2,5 mln già previsti per ciascuna area assegnata, commisurata ad esempio alla differenza tra il prezzo corrente di partenza e il prezzo di aggiudicazione.

Questa garanzia aggiuntiva potrebbe scattare al superamento di una soglia di tolleranza, ad es. per un ribasso superiore ad una data percentuale del prezzo di riferimento e dovrebbe comportare l'incremento più che proporzionale della garanzia alla diminuzione del prezzo offerto.

Si tratterebbe di un meccanismo complementare rispetto alla penalità già prevista dall'Autorità (paragrafo 4.21), che rischia di essere inefficace in caso di fallimento dell'operatore successivamente all'assegnazione.

In relazione alla definizione del prezzo corrente nei vari turni d'asta, si condivide la previsione di un prezzo decrescente, determinato sulla base di una percentuale o un valore di riduzione che risulti maggiore nei primi turni e via via minore nei successivi. Per garantire la trasparenza del processo, tuttavia, è importante che tale percentuale o valore di riduzione del prezzo corrente nei successivi turni d'asta sia comunque resa nota ex ante a tutti i partecipanti.

Sempre a beneficio dell'efficienza del meccanismo d'asta, riteniamo importante la proposta dell'Autorità di fornire agli operatori in gara ulteriori informazioni, come il numero di partecipanti attivi ad ogni turno.

Si segnala inoltre che, in continuità con quanto fatto nelle aste precedenti per il STG delle piccole imprese, l'eventuale *cap* al prezzo, inteso in questo caso come prezzo di partenza per il banditore, dovrebbe essere differenziato per area territoriale, per tener conto dei diversi livelli di rischio.

Infine, segnaliamo che il prospettato meccanismo di asta espone il sistema al rischio di tempistiche eccessivamente prolungate, anche a causa delle continue sostituzioni tra le aree. Per evitare ripercussioni sui tempi dell'intero processo di assegnazione e attivazione del servizio, si potrebbe dunque valutare di limitare il numero di turni o rendere più stringenti le regole di attività dei partecipanti (ad es. limitando la possibilità di sostituire le aree quando il numero dei partecipanti attivi diventa esiguo).

Q27. Quale dei due criteri tra quelli proposti (possibilità di offrire un prezzo intermedio ovvero ordine di priorità in funzione della propria eligibility) si ritiene preferibile ai fini dell'identificazione dell'aggiudicatario temporaneo dell'area in cui al turno t+1 non sia presente alcun offerente? Per quali motivi?

Si ritiene preferibile il criterio del prezzo intermedio, oltre che per la più semplice implementazione (come peraltro evidenziato dalla stessa Autorità), anche per la capacità di far emergere la differenza in termini di disponibilità a pagare dei partecipanti.

Q28. Si condivide l'ipotesi di applicare un tetto massimo (cap) alle offerte ammissibili in sede di gara? Per quali motivi?

Condividiamo la suddetta proposta.

Q29. Si condivide la proposta di fissare un limite massimo alle aree assegnabili da ciascun partecipante? Per quali motivi? Nel rispondere indicare il livello a cui tale limite dovrebbe essere posto.

Rispetto alla proposta di fissare un limite massimo alle aree assegnabili a ciascun operatore, come già osservato in occasione del Documento di consultazione 220/2020 per il STG per le piccole imprese, in generale non condividiamo la volontà di imporre vincoli o limitazioni al processo concorrenziale. Infatti, oltre a comprimere il principio di libertà d'impresa, tale limite determinerebbe anche effetti distorsivi sulla stessa procedura di gara e più in generale sul mercato, restringendo l'arena competitiva ed impedendo la selezione degli operatori più efficienti, con possibili effetti negativi in ultima istanza per gli stessi clienti finali.

A questo proposito ribadiamo tuttavia che il limite al 50% posto dalla stessa Autorità (delibera 491/20) prima dell'approvazione del decreto ministeriale, aveva comunque il pregio di porsi in analogia con quello previsto nel settore del gas dal decreto legislativo 164/00 (c.d. decreto Letta). D'altra parte, anche nelle gare CONSIP per la fornitura di energia elettrica alla pubblica amministrazione, il limite alle aree aggiudicabili al singolo partecipante è stato fissato ad un livello prossimo al 50%, in linea con i riferimenti comunemente impiegati nella disciplina antitrust per la valutazione di una eventuale posizione dominante sul mercato.

Q30. Si condivide la soluzione prospettata in caso di aste andate deserte con riferimento a una o più aree? Per quali motivi

Si condivide la proposta di ricorrere ad un'asta di riparazione in caso di asta deserta, a condizione che, come prospettato dall'Autorità, il valore del *cap* al prezzo ammesso sia più elevato e l'area eventualmente poi aggiudicata non concorra al raggiungimento del numero massimo di aree assegnabili ad un singolo operatore.

Dovrebbe invece essere esclusa la possibilità che, nel caso in cui la stessa asta di riparazione vada deserta, l'area venga affidata all'esercente la maggior tutela, il quale si troverebbe nella onerosa condizione di dover esercire il servizio a tutele gradualì, perlopiù in via necessariamente transitoria (e cioè al più tardi fino a gennaio 2024). Pertanto, in caso di asta di riparazione deserta, sarebbe più efficiente ricorrere direttamente alle procedure descritte al paragrafo 3.19 del Documento di consultazione.

Qualora si voglia invece prevedere il coinvolgimento dell'esercente la maggior tutela, seppur in via solo transitoria, sarebbe comunque importante che per quest'ultimo sia stabilita una struttura di prezzo come quella della tutela, in modo da evitare difficoltà di implementazione e gli impatti operativi.

Q31. Si condivide la durata del periodo di assegnazione? Per quali motivi?

Riteniamo adeguata una durata del servizio pari a 3/4 anni.

In considerazione del carattere transitorio dei servizi di ultima istanza e dell'auspicabile svuotamento nel tempo del STG per le piccole imprese e del STG per le microimprese a favore del mercato libero, riteniamo che a tendere i due servizi, divenendo residuali, potranno essere accorpati. A tal proposito quindi le scadenze dei due servizi, dalle aste successive alla prima, dovrebbero essere allineate per consentire un'eventuale unica procedura concorsuale di assegnazione del servizio.

Q32. Si ritiene che le tempistiche di svolgimento delle procedure concorsuali per l'assegnazione del STG per le microimprese siano compatibili con l'eventuale adeguamento delle proprie strutture operative per partecipare a dette procedure? Indicare, in particolare, gli interventi necessari e le relative tempistiche.

Per Enel le tempistiche di sviluppo e adeguamento dei propri sistemi informativi non possono essere inferiori a 6 mesi dalla data di pubblicazione delle Specifiche Tecniche, che pertanto dovranno essere rese note da AU appena pubblicata la delibera e comunque entro giugno 2022.

Q33. 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.

Q34. Entro quanto tempo dalla data di pubblicazione degli esiti di gara si ritiene debbano essere trasferite ai nuovi esercenti le anagrafiche dei punti di prelievo? Motivare la risposta.

Enel ritiene che per il trasferimento dei dati dall'esercente uscente all'esercente aggiudicatario debbano essere previsti tre mesi al fine di permettere la verifica, il caricamento delle anagrafiche e l'attivazione dei punti nei tempi previsti.

L'Autorità dovrà inoltre chiarire le modalità di trasferimento graduale delle anagrafiche post aggiudicazione ed in tempo utile per l'inizio del servizio nel rispetto della normativa privacy e considerando che durante tale periodo i punti di prelievo potrebbero cambiare operatore o cessare.

Q35. Quale orizzonte temporale si ritiene debba intercorrere tra l'assegnazione del STG per le microimprese e quello destinato ai clienti domestici? Motivare la risposta.

Enel ritiene che, data la numerosità e la peculiarità dei clienti domestici, un meccanismo di superamento di tutela di prezzo tramite STG sia da escludere. Rimandiamo quindi alle considerazioni fatte in premessa e alla proposta alternativa presentata.

Suggeriamo di aprire un tavolo di confronto con gli stakeholder in vista del completo superamento della tutela per discutere modalità, tempi, impatti.