

Audizione nell'ambito della discussione congiunta delle risoluzioni n. 7-00381 Squeri (nuova formulazione) e n. 7-00554 Davide Crippa in materia di liberalizzazione del settore del gas naturale e dell'energia elettrica

X Commissione Attività Produttive – Camera dei Deputati

Chi è Iberdrola

Il **Gruppo Iberdrola** è uno dei leader mondiali nel settore energetico e nel campo delle rinnovabili, nato in Spagna e con sede a Madrid. Con oltre 170 anni di storia, produce e fornisce energia elettrica per circa 100 milioni di clienti in oltre 40 Paesi ed è pioniera nello sviluppo di reti intelligenti con una capacità di accumulo fino a 4 GW di energia eccedente. Con una forza lavoro di oltre 37.000 persone e un patrimonio di oltre 122,5 miliardi di euro, nel 2020 ha raggiunto una capitalizzazione di 89 miliardi, un fatturato di 33 miliardi di euro e un utile netto di oltre 3,6 miliardi di euro.

L'attuale posizionamento di Iberdrola è frutto di una profonda trasformazione iniziata nel 2001, grazie a una visione imprenditoriale che ha anticipato le tendenze del settore: l'incremento della domanda energetica internazionale e la crescente importanza dell'elettricità e delle energie pulite richiedevano un modello efficiente e sostenibile basato sulla progressiva decarbonizzazione dell'economia. Cogliendo questa visione globale e con la volontà di raccogliere la sfida lanciata dalle innovazioni tecnologiche e dalla digitalizzazione, Iberdrola ha investito tutto il proprio potenziale per dare impulso alla transizione energetica, consolidandosi quale utility del futuro.

Grazie al suo impegno per l'energia pulita, Iberdrola è una delle aziende con le più basse emissioni e un punto di riferimento internazionale per il suo contributo alla sostenibilità e alla lotta contro il cambiamento climatico. In Europa il Gruppo intende raggiungere la neutralità carbonica entro il 2030, superando i target fissati dall'UE. Nel suo impegno a guidare la transizione ecologica, Iberdrola investirà 150 miliardi di euro entro il 2030 per rimanere all'avanguardia della rivoluzione energetica: ciò permetterà all'azienda di triplicare la sua capacità rinnovabile e di raddoppiare l'infrastruttura della rete elettrica entro la fine del decennio.

In Italia, il Gruppo ha fatto il suo ingresso nel mercato dell'energia elettrica e del gas nel 2016, puntando su un'offerta innovativa e sostenibile, dapprima rivolta alle grandi aziende e successivamente alle piccole e medie imprese. Nel 2017 Iberdrola si è poi rivolta anche al mercato domestico. In ambito retail, che vive una fase di transizione legata alla fine del mercato tutelato, Iberdrola si distingue per qualità, sostenibilità, convenienza e trasparenza, con l'obiettivo di affermarsi tra i principali player del mercato. Attualmente in Italia vi sono 120 dipendenti.

Mercato libero

Con la legge 4 agosto 2017, n.124 (cd. Legge Concorrenza), successivamente modificata dal decreto-legge 31 dicembre 2020, n.183 - convertito nella legge 26 febbraio 2021, n. 21 - viene fissato l'ultimo slittamento della fine della cosiddetta condizione di "maggior tutela", vale a dire quell'insieme di condizioni economiche contrattuali fissate dall'Autorità di

Regolazione per Energia Reti e Ambienti (ARERA) con le quali gli utenti finali hanno accesso all'energia. Dal 1° gennaio 2023, le famiglie dovranno individuare, quindi, un operatore del “mercato libero” che eroghi servizi di fornitura di energia elettrica e gas naturale.

Attualmente - è utile sottolinearlo - il segmento domestico del mercato italiano è caratterizzato da un forte grado di concentrazione con l'incumbent nazionale che detiene il 64% del mercato; il settore non domestico presenta un maggior grado di competitività, sebbene i primi quattro operatori detengano più del 50% delle quote di mercato. Il consumatore, inoltre, riscontra una particolare difficoltà nella comprensione delle dinamiche di settore, anche a causa di un'informazione poco trasparente. A questo si aggiunge che il permanere dei prezzi regolati rischia di accrescere nel cliente un disinteresse relativo alla gestione delle forniture.

Le condizioni del mercato libero, molto semplicemente, danno la possibilità ai singoli operatori di proporre i propri servizi sulla base dei prezzi che ritengono più adeguati, senza che vi sia l'imposizione di un'autorità statale. Le tariffe sono regolate, in questo modo, da un regime naturale di concorrenza. Allo stesso tempo, anche al fine di tutelare i clienti, è opportuno evitare, quindi, che possano manifestarsi comportamenti poco trasparenti o l'emergere di inadempienze. L'avvento del mercato libero deve essere pertanto accompagnato da condizioni che diano la possibilità di fissare dei criteri selettivi che garantiscano elevati standard di qualità e permettano ai clienti di orientarsi all'interno di un contesto vantaggioso, ma, allo stesso tempo, composto da operatori affidabili e certificati. Si auspica, inoltre, un rafforzamento del programma di informazione e comunicazione di ARERA per incrementare la consapevolezza del consumatore circa i propri diritti e la capacità di orientarsi all'interno del mercato identificando la migliore offerta in funzione delle proprie specifiche esigenze. Affidabilità, solvibilità ed onorabilità: questi i requisiti che Iberdrola ritiene essere la base per una soddisfacente condizione del mercato libero. Proprio sulla base di questi tre principi cardine dovrebbe essere strutturato l'**elenco venditori di energia elettrica**, un passaggio normativo fondamentale, previsto dalla legge di concorrenza e non ancora approvato, che potrebbe contribuire allo sviluppo di un mercato ancora più solido e sicuro per i clienti finali.

E' indubbio che da una piena e attuata liberalizzazione del mercato finale dell'energia derivi una grande opportunità di investimenti in innovazione, che conseguentemente avrebbero un impatto positivo sul consumatore finale. Un ulteriore aspetto da considerare, questo, anche in relazione ad una paventata, ulteriore proroga delle scadenze già fissate. A tal riguardo, si auspica un impegno incisivo del Ministero dello Sviluppo economico e dell'Autorità di Regolazione per Energia Reti e Ambiente (ARERA) finalizzato a:

- completare rapidamente la definizione dei rispettivi aspetti di competenza per la gestione della transizione dalla condizione di mercato tutelato a quella di mercato libero, eliminando così l'incertezza che grava su consumatori e imprese;
- promuovere una serie di procedure competitive che agevolino il passaggio dei clienti dal mercato vincolato al mercato libero, in modo da favorire la creazione di un assetto realmente concorrenziale e pluralistico;
- garantire il rispetto della data del 1 gennaio 2023 come termine delle tariffe di tutela: è infatti necessario avere date certe per poter consentire alle imprese di valutare accuratamente come investire nel settore; viceversa, il prorogarsi di una situazione di

incertezza rende più complessa la valutazione strategica di piani di sviluppo e investimento di cui beneficerebbero in primis i clienti finali.

Iberdrola crede che il successo della transizione energetica e la valorizzazione del consumatore - inteso come protagonista del mercato - passino dal seguente cambio di paradigma: non preservare i consumatori **dal** mercato, ma tutelarli **nel** mercato, seguendo le regole definite dall'Autorità e affidandosi ad una sua attenta vigilanza. Si auspica, quindi, che la nuova regolamentazione sia definita con un principio di semplificazione e che definisca, in modo chiaro, la base di funzionamento lasciando alle singole imprese un certo grado di flessibilità nella definizione dei servizi offerti, evitando una quantità eccessiva di interventi normativi che dirottino le risorse delle imprese da interventi diretti all'innovazione a interventi di mera *compliance*.

Albo dei venditori

Per Iberdrola sarebbe dunque opportuno superare le tariffe regolate di energia elettrica e gas, valorizzando meccanismi che tutelino i consumatori finali e pongano le condizioni di una sana competizione tra operatori in modo da favorire un'offerta di beni e servizi più convenienti e innovativi. Anche per perseguire tale condizione, è auspicabile una **celere pubblicazione dell'elenco delle società di vendita**, elemento propedeutico allo sviluppo di un mercato della vendita al dettaglio dell'energia elettrica affidabile. Un albo venditori, che indichi un sistema di regole e requisiti in grado di garantire un elevato livello di affidabilità delle società che abilitate ad erogare i servizi. L'albo, quindi, dovrebbe fornire due tipologie di garanzia:

1. verso il sistema, rispetto a situazioni che hanno ricadute su tutti gli attori della filiera;
2. verso i clienti, evitando la creazione di costi che vengono socializzati ed eventuali default del proprio fornitore, avvenimenti che vanno a detrimento della fiducia degli stessi nel mercato.

Oltre ai canonici requisiti di onorabilità, l'Albo dovrebbe prevedere stringenti requisiti finanziari e tecnici per gli operatori che intendano esservi compresi, come, ad esempio:

- capitale sociale non inferiore a 100.000 euro;
- titolarità dei contratti di dispacciamento e, nel caso, regolarità dei pagamenti verso Terna e le società di distribuzione;
- rispetto della normativa unbundling;
- adozione di adeguati strumenti di hedging.

Oneri regolati

Tale struttura dovrebbe essere poi accompagnata dalla creazione di un procedimento regolatorio volto a limitare l'impatto degli oneri regolati, che attualmente inficiano la percezione del consumatore relativa ai benefici del mercato.

In particolare, rispetto a quest'ultimo aspetto, Iberdrola auspica una riforma del meccanismo degli oneri generali di sistema - la cui presenza e il cui peso in bolletta attualmente riducono gli spazi competitivi delle imprese - che:

- preveda il passaggio di una significativa quota degli oneri di sistema a carico della fiscalità generale, al fine di sgravare la bolletta di spese più correttamente imputabili ai contribuenti piuttosto che agli utenti del sistema elettrico, a vantaggio dei clienti finali stessi, che sarebbero in grado di avere una visione più chiara dei costi che sostengono e che sono direttamente legati al proprio fornitore;
- Esentare le società di vendita dal rischio del mancato incasso per non gravarle di anticipare importi non di propria competenza.

Sistema informativo integrato

Infine, con l'obiettivo di efficientare il sistema e di favorire la competitività del mercato, Iberdrola auspica un rafforzamento delle attività informative che transitano dal **Sistema Informativo Integrato (SII)** per ridurre il vantaggio informativo degli incumbent integrati, favorire il superamento del mercato delle anagrafiche clienti e migliorare la qualità degli scambi di dati tra gli operatori della filiera. Tale meccanismo valorizzerebbe l'enorme quantità di dati già raccolta dagli operatori e che rappresenta un'ulteriore potenzialità per l'efficientamento del sistema generale. Alle società di vendita, per esempio, dovrebbero essere garantite ulteriori informazioni che permettano di valutare, l'andamento del mercato durante l'anno, con particolare riferimento al numero di clienti finali serviti da ciascun venditore.

Pertanto, a nostro avviso, occorre, partendo dalla volontà manifesta dalla stessa ARERA di fare evolvere il Monitoraggio Retail, **lavorare per aumentare i dati di mercato messi a disposizione degli operatori ed efficientarne le tempistiche di pubblicazione, anche al fine di migliorarne la fruibilità da parte degli stessi**. Al tempo stesso, si ritiene opportuno che considerata l'importante quantità di dati disponibili dal Sistema Informativo Integrato, la suddetta attività **possa essere svolta snellendo ed efficientando i compiti informativi attualmente vigenti in capo agli operatori**.

Processi commerciali

Per accompagnare il consumatore in questo processo di transizione, è auspicabile, allo stesso tempo, un sistema informativo corretto ed imparziale che lo supporti e gli dia la possibilità di orientarsi in modo razionale ed obiettivo.

Per accompagnare l'apertura del mercato, riteniamo opportuno **continuare con il miglioramento nella gestione dei due processi commerciali fondamentali, ossia lo switch e la voltura**. Sono questi infatti i due momenti di maggiore interesse e il primo motivo di contatto del consumatore con i fornitori di energia: occorre pertanto migliorarne la fruibilità per andare incontro alle esigenze dei clienti.

In particolare, è auspicabile l'abilitazione dello switch "inframe", al fine di ridurre le tempistiche di attivazione e rendere maggiormente tangibile al cliente gli effetti del cambio di fornitore.