

# **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**

Documento di consultazione ARERA 45/2022/R/eel del 10 febbraio 2022

---

Osservazioni di Eletticità Futura  
10/3/2022



## Osservazioni generali

Il presente DCO, rappresenta senza dubbio un altro importante tassello nel percorso di liberalizzazione del mercato elettrico, con il passaggio anche delle microimprese al Servizio di ultima istanza delle Tutele Graduali (STG) a partire dal 1° gennaio 2023.

Considerando anche il numero molto più alto e le specifiche caratteristiche, rispetto alle piccole imprese, dei clienti interessati dalla cessazione del regime di tutela al 1° gennaio 2023, riportiamo di seguito i principali elementi di criticità della proposta di STG illustrata, fornendo alcune prime proposte di intervento, che sono poi riprese nelle risposte ai quesiti di dettaglio.

Innanzitutto, come per il STG PMI, il problema principale del STG per le microimprese è la sua inefficacia nello stimolare lo spostamento dei clienti dal STG al mercato libero e, in generale, la creazione di un percorso eccessivamente lungo e complesso di superamento dei regimi di tutela di prezzo. Le microimprese, come evidenziato dalla stessa Autorità, hanno maggiore inerzia rispetto alle piccole imprese e quindi necessitano di stimoli e motivazioni più forti per decidere di scegliere una fornitura di mercato libero. Così come configurato nel DCO, il STG microimprese infatti non è in grado di fornire dei segnali di prezzo adeguati a disincentivare i clienti ivi riforniti a permanere nel servizio, e rischia addirittura di creare le condizioni per cui i clienti possano opportunisticamente ricadere in questo meccanismo per accedere a condizioni più vantaggiose di quelle che potrebbero trovare sul mercato libero. La stessa Autorità nella recente Delibera 44/2022/R/gas evidenzia che i *“SUI (ivi compresa la fornitura di ultima istanza) non possono costituire la modalità ordinaria con cui il cliente finale si rifornisce del gas da consumare”* e che occorre precludere la possibilità che si verifichino situazioni per cui *“i corrispettivi applicati dal FUI e dal FDD rendano convenienti tali servizi rispetto alle offerte di vendita presenti nel libero mercato”*.

Riprendendo quanto già espresso in occasione del DCO 220/2020/R/eel e in analogia a quanto già accade negli altri servizi di ultima istanza, chiediamo che ARERA preveda un meccanismo di *pricing* del STG microimprese basato sull'applicazione graduale, ogni tot mesi, di una componente addizionale crescente al prezzo di fornitura tale da spingere il cliente ad abbandonare il servizio e spostarsi sul mercato libero.

Un secondo aspetto riguarda i requisiti di partecipazione alle gare per l'assegnazione dei clienti. Su questo fronte evidenziamo che il requisito di ammissione alle imprese che al 31 dicembre

2021 hanno rifornito almeno 50.000 POD o PDR (idoneo per il STG PMI visto il numero ridotto di utenti interessati) è ormai inadeguato e sproporzionato al numero di clienti che si potranno acquisire e gestire nel STG microimprese, molto maggiore rispetto al STG PMI. Un operatore che serve 50.000 POD/PDR potrebbe infatti arrivare a dover gestire da 3-4 fino 10 volte tanto il numero di clienti servito prima del 1° gennaio 2023. Di conseguenza, si correrebbe il rischio di standard qualitativi più bassi nella fornitura del servizio, se non di default del servizio, dovuti alla difficoltà/impossibilità nel gestire (pensiamo solo al fattore di scala 10 nella fatturazione e nel contatto coi clienti) molti più clienti con la stessa capacità operativa e finanziaria, e nel peggiore dei casi di un default dell'esercente. La soglia minima di POD/PdR serviti dovrebbe essere rivista al rialzo, secondo un criterio di proporzionalità.

Sempre con riferimento ai requisiti di ammissione a gare e servizio, l'ammontare delle garanzie bancarie a carico degli assegnatari del STG per una determinata area a tutela di un eventuale mancato assolvimento del servizio è troppo basso. Per ammettere alle gare solamente gli operatori dotati di una capacità finanziaria adeguata a poter esercire il STG, è necessario in primo luogo aumentare l'ammontare delle garanzie presentate dagli aggiudicatari. Proponiamo che, come avviene in altri ambiti la quantificazione della garanzia sia parametrata al differenziale tra il prezzo base d'asta (il "prezzo corrente" per il primo turno d'asta) e il prezzo di aggiudicazione: quanto maggiore sarà la differenza, tanto maggiori dovranno essere le garanzie.

Questo meccanismo può anche apportare vantaggi nel processo di formazione del prezzo di aggiudicazione in fase di gara. Sulla base dell'esperienza acquisita nelle gare per l'assegnazione del STG PMI, l'obiettivo principale del meccanismo di gara è di prevenire la formazione di prezzi eccessivamente bassi, o addirittura negativi. Prezzi che rischiano di risultare insostenibili nel lungo termine da parte degli aggiudicatari delle aree. Il meccanismo d'asta illustrato nel DCO, per il quale è previsto esclusivamente un *cap* al prezzo, non sarebbe in grado di evitare la formazione di tali prezzi. Un meccanismo di garanzie crescenti come quello sopra proposto permetterebbe di ridurre tale rischio, in quanto responsabilizzerebbe maggiormente i partecipanti alle gare alla pianificazione delle proprie strategie di offerta e garantirebbe maggiori tutele per il sistema. Gli operatori intenzionati a offrire un prezzo molto basso dimostrerebbero concretamente la loro volontà e capacità di sostenere tali prezzi prestando delle garanzie adeguate e maggiorate. In aggiunta a tale meccanismo, si potrebbe anche prevedere l'applicazione di altri due elementi complementari tra loro: un *floor* al prezzo d'asta, non noto pubblicamente e parametrato ai valori della PCV, e un limite massimo al numero di sessioni, anch'esso non noto. Il *floor* in particolare avrebbe il duplice vantaggio di evitare che operatori non affidabili o con strategie "opportunistiche"

riescano ad aggiudicarsi un'area a prezzo eccessivamente basso e, considerato che impedirebbe la formazione di prezzi fin troppo vantaggiosi considerata la finalità del STG, non disincentiverebbe i clienti del servizio a passare rapidamente al mercato libero.

In generale, il criterio di aggiudicazione proposto ("multiround simultaneous ascending clock auction") non è a nostro avviso idoneo alla assegnazione di un portafoglio clienti di queste dimensioni e con queste caratteristiche. In particolare, la procedura:

- Non prevedendo meccanismi che disincentivano l'eccessiva riduzione del prezzo, porta ad un opportunistico abbassamento delle offerte, come successo con le PMG per le PMI non microimprese, che in questo caso potrebbe anche portare a offerte negative che possono comportare un forte rischio di default e di ricadute sul sistema. Verosimilmente, in caso di ribassi costanti del prezzo corrente, il banditore bloccherà le offerte procedendo poi ad una estrazione, con tutte le conseguenze del caso.
- Non spiegabilmente, non riconosce il valore di mercato dei portafogli clienti e non estrae a pubblica utilità la stessa rendita valore di mercato che è alla base di ogni transazione riguardante rami di azienda della vendita.

Diversamente dal meccanismo proposto nel DCO, riteniamo invece che una procedura che preveda una asta a rialzo rispetto al valore base permetta:

- Di assegnare ad operatori finanziariamente ed economicamente solidi i clienti. Procedendo peraltro ad una assegnazione con risultato certo.
- Al sistema di estrarre dagli operatori la rendita del risultato di asta del valore dei clienti. Rendita che, in particolare in questo periodo, può essere validamente utilizzata per operazioni anti-inflazionistiche e per coprire i *sunk costs* degli operatori del servizio di maggior tutela;
- Ai clienti di mantenere lo stesso prezzo della maggior tutela, salvo applicazione, sempre a vantaggio del sistema di elementi di prezzo crescenti per incentivarli ad uscire dal mercato della tutela.

Un altro tema di rilievo è quello delle tempistiche del percorso che dal DCO porterà alle gare di assegnazione dei clienti e successivamente all'attivazione del STG. È preferibile che le gare di assegnazione si svolgano entro la fine del Q3 2022, idealmente nel mese di settembre, così da lasciare agli aggiudicatari almeno 3 mesi interi per espletare tutte le operazioni necessarie in vista dell'attivazione del servizio il 1° gennaio 2023.

Due ultimi aspetti di rilievo riguardano le prime considerazioni avanzate nel DCO sull'ampliamento della platea dei possibili partecipanti alle aste per il STG per i clienti domestici e le misure a tutela degli attuali esercenti la maggior tutela. Riguardo il primo tema, non condividiamo la proposta di permettere la partecipazione alle gare anche a operatori di altri settori di pubblica utilità, quale quello delle telecomunicazioni. Il STG è un servizio di ultima istanza, di un settore con una complessa e di non semplice gestione regolazione specifica, che deve essere fornito da operatori in grado di soddisfare stringenti requisiti di solidità finanziaria, reputazionali e operativi, tali da tutelare la solidità ed efficienza della fornitura al cliente e le maggiori tutele all'intero sistema elettrico. Tale proposta non solo sarebbe poco utile se si considera che già oggi la platea di potenziali esercenti il STG è comunque ampia, visto l'elevato numero di esercenti la vendita di elettricità attivi sul mercato, ma rischierebbe anche di far venir meno tali tutele, garantendo l'accesso al servizio di operatori attivi in altri settori e quindi privi dell'esperienza necessaria per operare correttamente ed efficacemente nel mercato elettrico.

Infine, sul tema delle misure a supporto degli attuali esercenti la maggior tutela - considerata la volontà sia delle istituzioni che dell'ARERA di procedere anche per il segmento domestico a procedure di gara per assegnare i clienti attualmente forniti in maggior tutela a un servizio di ultima istanza - occorre implementare un meccanismo per tenere gli attuali esercenti la maggior tutela indenni dei costi documentati, necessari a salvaguardare la stabilità occupazionale dei lavoratori oggi impiegati nel servizio di tutela, che non potranno essere più recuperati a seguito del trasferimento dei clienti ad altri operatori. Sotto questo profilo la proposta di assegnazione con gara a rialzo del valore del portafoglio clienti sopra citata genererebbe risorse proprio per questo tipo di meccanismo.

## Osservazioni di dettaglio

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

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 con le condizioni di attivazione del servizio.

Rispetto al perimetro di applicazione del STG, chiediamo di chiarire se sono ricompresi i punti di prelievo di cui al comma 8.2 lett. c) del TIV e di specificare se all'interno dello stesso ricadono o meno gli "usi propri".

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?

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?

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

Q3: Non condividiamo la proposta. La titolarità diretta tra esercente il STG e titolare del contratto di trasporto e dispacciamento, come già prevista per il STG PMI, è garanzia di maggiore affidabilità e solidità degli operatori, oltre che di maggiore possibilità di monitorare eventuali comportamenti opportunistici.

Q4. Condividiamo la necessità di monitorare i clienti serviti nell'ambito del STG per le microimprese, tuttavia, in alternativa a quanto previsto da ARERA ipotizzando contratti separati - in ottica di contenimento dei maggiori oneri gestionali che la gestione separata determinerebbe - riteniamo che tale obiettivo sia perseguibile anche con unico contratto, in quanto:

- a) L'identificazione dei clienti che accederanno al servizio può essere effettuata con precisione anche prevedendo sul Registro Centrale Ufficiale in capo al SII ("RCU") un attributo relativo ad ogni POD che rappresenti il mercato presso cui il cliente è in fornitura (Mercato libero o STG), così come già oggi viene fatto per distinguere i clienti serviti nel mercato libero dai clienti serviti in maggior tutela/salvaguarda/tutele gradual per le piccole imprese.
- b) Il monitoraggio delle uscite e dei rientri nel STG può essere effettuato così come già disciplinato per il STG delle piccole imprese, ovvero imponendo un obbligo di comunicazione verso il SII in capo all'esercente il servizio, quando i clienti escano dal STG sottoscrivendo un'offerta di mercato libero presso lo stesso fornitore;
- c) Il passaggio dei clienti del STG da un esercente all'altro in esito alle gare, e tra un periodo di assegnazione e l'altro, può essere gestito combinando le informazioni presenti in RCU

(l'attributo relativo al mercato di appartenenza relativo ad ogni POD ed il fornitore del POD in quel dato momento).

Q5: Come espresso anche in risposta al DCO 220/2020/R/eel sul STG PMI, riteniamo che la continuità della fornitura in caso di indisponibilità degli esercenti il STG avvenga alle condizioni economiche offerte dal nuovo esercente e non, invece, a quelle applicate dall'esercente precedente.

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

Condividiamo con la proposta, già ritenuta la soluzione preferibile in occasione del DCO 220/2020/R/eel sul STG PMI.

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

Q8. Si ritiene opportuno convertire il parametro  $\delta$  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.

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

Q7. Condividiamo l'orientamento. Come anticipato in premessa, per incentivare il trasferimento dei clienti del STG microimprese al mercato libero, tale prezzo dovrebbe essere incrementato applicando gradualmente una componente addizionale.

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

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

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

Q10. Non condividiamo la proposta di non introdurre nel STG un meccanismo di compensazione dei crediti non recuperabili associati ai clienti non disalimentabili. La motivazione adottata, ossia

che tali clienti rappresentano una minoranza (lo 0,4%) sul totale delle microimprese, non ci sembra corretta. Tale percentuale cambierà man mano che i clienti del STG microimprese si sposteranno sul mercato libero e potrà aumentare, giustificando la socializzazione dei crediti non recuperabili relativi ai clienti non disalimentabili all'interno del meccanismo di perequazione. Chiediamo quindi che tali crediti non recuperabili vengano conteggiati da subito nel meccanismo di perequazione, alla pari di quelli relativi ai clienti disalimentabili.

Analogamente, riteniamo preferibile che anche per le frodi sia previsto un meccanismo di reintegro, in continuità con quanto oggi avviene sulla maggior tutela.

Q11: Riteniamo che nell'ambito della perequazione si dovrebbe tener conto anche del rischio profilo per la quantificazione del corrispettivo  $C_{ELM}$ . Considerato che a oggi ciò non è previsto per il STG PMI chiediamo si chiarisca come ciò sarebbe effettuato.

Q12: Condividiamo una frequenza annuale per la determinazione e liquidazione dei saldi di perequazione.

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

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?

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?

Q14-15: Condividiamo la proposta di prevedere l'invio di una comunicazione ai clienti da parte sia dell'esercente la maggior tutela prima dell'uscita dal servizio stesso che dell'esercente il STG, quest'ultima da effettuarsi entro 20gg dalla ricezione della comunicazione da parte del SII dell'avvenuta attivazione (anziché 10 data la numerosità dei clienti in ogni singolo lotto rispetto alla precedente assegnazione PMI). In merito alla comunicazione inviata dall'esercente il servizio di tutela evidenziamo che l'invio al di fuori della bolletta comporta per quest'ultimo dei costi aggiuntivi di cui dovrebbe essere risarcito attraverso un meccanismo di riconoscimento che anticipi la remunerazione rispetto ai tempi previsti dalla revisione tariffaria. Nel caso in cui ciò non fosse recepibile, riteniamo che tale comunicazione dovrebbe essere inevitabilmente inserita all'interno della bolletta.



Come dimostra l'esperienza degli operatori che si sono aggiudicati lotti di clienti nell'ambito del STG PMI, riteniamo che l'attività informativa esclusivamente post-attivazione del servizio sia insufficiente. Infatti, sono stati diversi i casi di clienti che, evidentemente poco attenti/informati, non erano al corrente della misura e, ritrovandosi serviti da un nuovo fornitore e con nuove condizioni economiche, hanno aperto dei reclami.

L'attività informativa per rafforzare la consapevolezza dei clienti è di primaria importanza. Pertanto, a nostro avviso è fondamentale che sia avviata una campagna informativa istituzionale ad hoc per avvisare e informare le microimprese della cessazione del servizio di tutela dal 1° gennaio 2023 e dell'attivazione del STG, che determinerà il passaggio a un nuovo fornitore con condizioni economiche differenti.

*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.*

*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 gradualmente destinato ai clienti domestici? Motivare la risposta.*

Q19: Come espresso in premessa, riteniamo che la soglia minima di clienti serviti di almeno 50.000 POD o PDR sia inadeguata e sproporzionata considerato il numero di clienti che si potranno acquisire e gestire nel STG microimprese, molto maggiore rispetto al STG PMI. Tenendo conto della dimensione dei lotti, un operatore che serve 50.000 POD/PDR potrebbe potenzialmente arrivare a dover gestire da 3-4 fino 10 volte tanto il numero di clienti servito prima del 1° gennaio 2023, aumentando quindi il rischio sia della fornitura di un servizio di bassa qualità, vista la difficoltà nel gestire così tanti clienti in più con la medesima capacità operativa e finanziaria, e di default e danni per tutto il sistema. Proponiamo quindi che la soglia minima di POD/PdR serviti per l'accesso alle gare sia rivista al rialzo, secondo un criterio di proporzionalità.

Q20: Valutiamo poco chiaro su quale base e con quali criteri le risorse finanziarie e la struttura aziendale degli esercenti potrebbero essere valutati per essere ritenuti adeguati. In seconda battuta, è ugualmente poco chiaro quali sarebbero le conseguenze per gli esercenti qualora i contenuti della suddetta relazione non risultassero soddisfacenti: l'esercente decadrebbe e i clienti sarebbero spostati ad un esercente subentrante? A tal proposito, riteniamo che l'obbligo per gli esercenti il STG di presentare a un mese dall'aggiudicazione del servizio tale relazione sia un adempimento ridondante che potrebbe essere evitato verificando attentamente i requisiti in fase di pre-gara, risparmiando quindi un onere aggiuntivo ai nuovi aggiudicatari.

*Q24. Vi sono ulteriori elementi da segnalare con riferimento alle informazioni pregara? Motivare la risposta.*

Considerate le variazioni che le aree potrebbero subire mensilmente in termini di POD, è fondamentale che le informazioni pre-gara relative ai punti di prelievo e ai relativi volumi comunicate tre mesi prima dello svolgimento delle aste, vengano poi riaggornate poco prima di queste, per trasmettere ai partecipanti il dato più veritiero possibile.

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

Appreziamo lo sforzo compiuto dall'Autorità per strutturare delle aree territoriali che siano il più possibile omogenee in termini di numerosità dei clienti e livelli di morosità. Evidenziamo però che, per agevolare la contiguità territoriale, permangono ancora differenze non trascurabili nel livello di morosità tra le aree. Chiediamo quindi all'Autorità di affinare la composizione delle aree

territoriali per ottenere una maggiore omogeneità a livello di morosità, in modo da rendere quanto più non incidente la funzione del parametro delta, in linea con il principio di “sostituibilità” tra aree del nuovo criterio di aggiudicazione proposto.

Sugli altri aspetti inerenti la definizione delle aree territoriali (numerosità clienti, aggregazione aree), si rimanda alle osservazioni dei singoli operatori.

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

*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?*

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

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

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

Q26. Come evidenziato in premessa, con la proposta di meccanismo d'asta illustrata nel DCO non si riuscirebbe a prevenire la formazione di prezzi estremamente bassi, anche negativi, con conseguente rischio sia di inadempienze da parte degli esercenti il STG e, nel peggiore dei casi, di default con ricadute negative su tutto il sistema. Il criterio di aggiudicazione tramite una *multiround simultaneous ascending clock auction* non è idoneo alla assegnazione di un portafoglio clienti di queste dimensioni e con queste caratteristiche. In particolare, la procedura:

- Non prevedendo meccanismi che disincentivano l'eccessiva riduzione del prezzo, porta ad un opportunistico abbassamento delle offerte e, come successo con le PMG per le PMI non microimprese, anche a offerte negative che possono comportare un forte rischio di default e di ricadute sul sistema. Verosimilmente, in caso di ribassi costanti del prezzo corrente, il banditore bloccherà le offerte procedendo poi ad una estrazione, con tutte le conseguenze del caso.

- Non spiegabilmente, non riconosce il valore di mercato dei portafogli clienti e non estrae a pubblica utilità la stessa rendita valore di mercato che è alla base di ogni transazione riguardante rami di azienda della vendita.

Diversamente dal meccanismo proposto nel DCO, una procedura che preveda una asta a rialzo rispetto al valore base permetterebbe:

- Di assegnare ad operatori finanziariamente ed economicamente solidi i clienti. Procedendo peraltro ad una assegnazione con risultato certo.
- Al sistema di estrarre dagli operatori la rendita del risultato di asta del valore dei clienti. Rendita che, in particolare in questo periodo, può essere validamente utilizzata per operazioni anti-inflazionistiche e per coprire i *sunk costs* degli operatori del servizio di maggior tutela;
- Ai clienti di mantenere lo stesso prezzo della maggior tutela, salvo applicazione, sempre a vantaggio del sistema di elementi di prezzo crescenti per incentivarli ad uscire dal mercato della tutela.

Nel ribadire con forza il potenziale distorsivo e i rischi concreti ed ineliminabili di default di cui alla procedura proposta di *multi-round simultaneous ascending clock auction*, a nostro avviso è possibile intervenire modificando la soluzione con alcuni interventi migliorativi (interventi correttivi che però, in ogni caso, rischiano di non eliminare completamente il rischio di distorsioni nella formazione dei prezzi d'asta e quindi di default a carico del sistema):

- Implementare in primo luogo un meccanismo secondo cui la quantificazione della garanzia venga parametrata al differenziale tra il prezzo base d'asta (il "prezzo corrente" per il primo turno d'asta) e il prezzo di aggiudicazione: tanto maggiore la differenza tra i due valori, tanto maggiori sarebbero le garanzie che l'operatore dovrebbe versare in caso di aggiudicazione di una o più aree. Tale meccanismo permetterebbe di contenere il rischio di offerte a prezzi eccessivamente bassi, responsabilizzando i partecipanti alle gare.
- Applicazione di un *floor*, segreto, al prezzo d'offerta.
- Fissazione di un limite massimo di sessioni, anch'esso segreto.

Qualora si decidesse di prevedere anche il floor oltre al sistema di garanzia sopra proposto, diversamente dalle precedenti tutele gradualistiche, la procedura per la gestione del sorteggio in caso di raggiungimento del *floor* deve essere rivista. Sulle possibili soluzioni per l'aggiornamento della procedura da seguire in caso di sorteggio, si rimanda alle proposte dei singoli operatori.

Chiediamo inoltre che, nell'ottica della maggiore trasparenza possibile con gli operatori, si rendano noti i criteri per la quantificazione e la riduzione di turno in turno del prezzo corrente per l'asta.

Infine, riteniamo necessario che, vista la complessità del meccanismo, prima dell'avvio delle procedure concorsuali venga organizzato un seminario volto a dettagliarne in modo chiaro tutte le specificità.

Q27: La seconda soluzione, basata sull'*eligibility* del partecipante, comporta il rischio che un operatore venga sorteggiato come aggiudicatario temporaneo per un'area per la quale non intendeva presentare offerte ed eventualmente se la aggiudichi.

In generale riteniamo che ai fini della definizione dell'aggiudicatario temporaneo si prediliga la soluzione che prevede la possibilità di offrire ad un prezzo intermedio, in quanto risulta essere maggiormente rappresentativo del valore che ogni partecipante attribuisce all'area. Non condividiamo invece la proposta che l'operatore possa offrire per una sola volta il prezzo intermedio, qualora a valle dell'aggiudicazione temporanea nei turni successivi la zona sia offerta anche da altri partecipanti. Riteniamo infatti che il soggetto che con la propria offerta ha permesso l'aggiudicazione temporanea della zona non dovrebbe essere penalizzato.

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

Riteniamo condivisibile la proposta di un periodo di assegnazione di 4 anni. Convidiamo con l'orientamento dell'Autorità secondo cui tale periodo consentirebbe agli esercenti i costi per l'erogazione del STG e garantisca un congruo lasso di tempo per cercare di contrattualizzare i clienti forniti nel STG nel mercato libero.

Ciò detto, come anche espresso in premessa, riteniamo che la mancanza di un meccanismo di formazione del prezzo che incentivi realmente i clienti del STG microimprese a spostarsi sul mercato libero ne ridimensioni l'efficacia nell'ottica di favorire la liberalizzazione del mercato elettrico.

In aggiunta a ciò, con il STG per le PMI già avviato, il STG per le microimprese in partenza dal 1° gennaio 2023 e quello per i clienti domestici dal 1° gennaio 2024, è utile che ARERA allinei, per

quanto possibile, le scadenze dei periodi di assegnazione dei vari servizi di ultima istanza, in modo da organizzare le procedure di gara per la riassegnazione del servizio entro un arco temporale ristretto.

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.

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.

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

Q32-33. Tenendo conto delle tempistiche per il completamento del procedimento, la raccolta e la messa a disposizione delle informazioni pre-gara, lo svolgimento delle aste e l'attivazione del servizio, è importante che agli assegnatari del servizio venga garantito un periodo di tempo congruo per prepararsi all'acquisizione di un numero considerevole di nuovi clienti ed essere pronti al 1° gennaio 2023. Riteniamo quindi preferibile che le aste si tengano entro settembre 2022.

Al fine di una corretta attivazione del servizio, chiediamo inoltre che vengano implementati i seguenti step:

- Idealmente entro la fine di giugno 2022, si aggiorni tutta la documentazione tecnica di Acquirente Unico.
- Il prima possibile e comunque entro il 1° gennaio 2023 si effettui una bonifica delle banche dati clienti del SII al fine di evitare, a STG avviato, problemi legati a dati errati, incoerenti o mancanti e, di conseguenza, ridurre al minimo i disagi per i clienti e il rischio di reclami per operatori.

Q34. La messa a disposizione delle informazioni post-gara utili per l'attivazione del STG dovrà avvenire nel minor tempo possibile dopo la chiusura delle gare. Inoltre, al fine di una corretta attivazione del servizio, e considerando l'esperienza del STG PMI, è importante effettuare in

tempi brevi una bonifica dei dati di tali clienti al fine di evitare, a STG avviato, problemi legati a dati errati, incoerenti o mancanti, riducendo così al minimo i disagi per i clienti.

Infine, sottolineiamo l'importanza di una trasmissione tempestiva delle informazioni puntuali in merito alla modalità di pagamento nonché alla tipologia di bolletta scelta da ciascun cliente acquisito. Tali dati sono elementi essenziali per poter fornire ai clienti un servizio in linea con quello della maggior tutela. L'indisponibilità di queste informazioni espone i venditori a danni reputazionali del tutto evitabili e particolarmente gravi, soprattutto se si considera che il STG rappresenterà per il cliente un primo passaggio verso il mercato libero. Il peggioramento del servizio offerto in questo "mercato", oltre a danneggiare il cliente stesso, accrescerà la sfiducia verso il mercato libero con gravi ricadute sugli operatori.

Q35. Riteniamo che, in ragione della elevata numerosità dei clienti domestici e delle loro caratteristiche specifiche, diverse da quelle delle imprese, sarà necessario valutare con attenzione e con tempi congrui modalità e interventi da attuare. Si potrebbe in questo senso avviare al più presto un Tavolo di confronto con gli operatori, che tenga comunque conto delle esigenze di rispetto delle tempistiche della norma primaria.



Elettricità Futura è la principale associazione delle imprese elettriche che operano nel settore dell'energia elettrica in Italia. Rappresenta e tutela produttori di energia elettrica da fonti rinnovabili e da fonti convenzionali, trader, distributori, venditori e fornitori di servizi, al fine di contribuire a creare le basi per un mercato elettrico efficiente e per rispondere alle sfide del futuro.