

Bologna 09/03/2022

Spett.le ARERA
DMRT Direzione Mercati Retail e Tutele dei
Consumatori di Energia

OSSERVAZIONI RELATIVE AL DOCUMENTO PER LA CONSULTAZIONE 45/2022.

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.

Premessa.

Teniamo ad esprimere vivo apprezzamento per l'impegno profuso da parte dell'Autorità a favore del rispetto delle scadenze fissate dal legislatore per quanto concerne il superamento della maggior tutela. In particolare, accogliamo con favore che nella proposta di cui in oggetto non sia più presente l'*assegnazione provvisoria* che era stata adottata nel caso delle Piccole Imprese.

In secondo luogo, apprezziamo lo sforzo migliorativo per mitigare gli effetti di un possibile **sorteggio**. Su questo aspetto teniamo comunque a precisare che siamo consapevoli che tale evenienza debba essere presa in considerazione. Allo stesso tempo, occorrerebbe a nostro avviso evitare che un assegnatario possa diventare tale grazie al sorteggio per più di una volta. In altri termini, a parità di prezzo riteniamo sia prioritaria la pluralità dell'esito e non la pura estrazione a sorte.

Un elemento che si ritiene fondamentale, che tuttavia non è presente nel documento di consultazione, è la presenza di un **floor** di prezzo. Senza questo tetto minimo diventa altissimo il rischio che sia la pura capacità finanziaria a dettare gli assegnatari e non la qualità del servizio (rendendo più probabile anche una certa concentrazione degli operatori assegnatari). Per questa ragione proponiamo un *floor* analogo a quello utilizzato per le Piccole Imprese, ovvero pari a zero.

Infine, riteniamo che – fermo restando un **tetto antitrust** a livello di Gruppo – si possa permettere anche a più di una società del Gruppo di partecipare. Questo amplirebbe ulteriormente una pluralità nell'esito del meccanismo di assegnazione.

Risposte ai singoli quesiti.

A. LINEA DI INTERVENTO A1: REQUISITI DI ACCESSO AL SERVIZIO DA PARTE DEI CLIENTI FINALI E CONDIZIONI DI ATTIVAZIONE

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

Illumia S.p.A.

Via de' Carracci, 69/2 - 40129 Bologna

illumia.it

Servizio Clienti: 800.046.640 da telefono fisso

051.600.80.80 da cellulare; Fax 051.04.04.055

Capitale Sociale: euro 3.000.000,00 i.v. - Codice fiscale e P. IVA: 02356770988

Iscritta presso C.C.I.A.A. di Bologna Registro Imprese 02356770988

Società soggetta ad attività di direzione e coordinamento di Tremagi S.r.l.

C.F., P. IVA e N. Registro Imprese di Bologna: 02965701200

Nonostante i criteri di potenza impegnata definiscano nel dettaglio i limiti tecnici di quei clienti che possono rientrare nel processo di assegnazione, nella trasposizione in delibera di questo documento di consultazione, riteniamo opportuno che sia meglio declinato e con maggior precisione e dettaglio anche l'ambito soggettivo degli aventi diritto il Servizio di Tutele Graduali per le microimprese. Nello specifico, riteniamo necessario che si considerino all'interno della definizione di microimpresa anche quei soggetti che, pur avendo forniture in BTAU, non presentano una P.IVA ma dei codici fiscali numerici (ad esempio parrocchie e associazioni) o liberi professionisti. Per evitare future contestazioni, proponiamo che tale integrazione venga poi esplicitata in sede di delibera.

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?

Pur condividendo gli orientamenti presentati, riteniamo utile che agli assegnatari del STG, in continuità con l'attuale servizio di Maggior Tutela, venga data la possibilità di richiedere ai clienti finali che non attivino i pagamenti automatici un deposito cauzionale.

B. LINEA DI INTERVENTO A2: ASSETTO DEL SERVIZIO

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?

Pur condividendo la necessità di monitorare l'andamento del servizio riteniamo che l'obbligo di stipulare un diverso contratto di dispacciamento appesantisca troppo l'operatività e la sostenibilità del servizio stesso. Adottando questa soluzione, ad esempio, un UDD potrebbe trovarsi nella condizione di dover aprire diversi nuovi contratti, uno per un lotto al quale ha partecipato e vinto, e altri contratti per altre sue controparti commerciali assegnatarie di lotti.

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

Riteniamo che, in caso di indisponibilità di una controparte commerciale assegnataria del servizio, l'UDD collegato possa subentrare nel rapporto con il cliente finale almeno fino al termine del periodo di assegnazione, garantendo così stabilità e l'efficienza del servizio.

C. LINEA DI INTERVENTO A3: CONDIZIONI ECONOMICHE DI EROGAZIONE DEL SERVIZIO

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

Concordiamo con gli orientamenti proposti.

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

In continuità con il STG per piccole imprese, concordiamo con gli orientamenti proposti

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.

Condividiamo le motivazioni presentate nel documento per la consultazione e concordiamo con l'orientamento di Arera.

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 che il corrispettivo venga articolato in due componenti, quella in quota fissa a copertura della differenza del prezzo di aggiudicazione e del parametro δ applicato mentre, quello in quota energia valorizzato sulla base degli sbilanciamenti effettivi.

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

In linea di massima condividiamo le modalità di remunerazione presentate ma riteniamo opportuno che venga previsto, in analogia a quanto previsto per il STG delle piccole imprese, un meccanismo di compensazione dei crediti non recuperabili associati ai Clienti non disalimentabili. Analogamente, per quanto riguarda i prelievi fraudolenti, difficilmente quantificabili, in un contesto di costi energetici elevati e crescenti, crediamo che sia necessario l'introduzione di un meccanismo di perequazione, in analogia con quanto fatto nella Maggior Tutela.

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

Concordiamo con gli orientamenti proposti.

D. LINEA DI INTERVENTO A4: CONDIZIONI CONTRATTUALI APPLICABILI AI CLIENTI FINALI

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

Concordiamo con gli orientamenti proposti.

Illumia S.p.A.

Via de' Carracci, 69/2 - 40129 Bologna

illumia.it



Servizio Clienti: 800.046.640 da telefono fisso

051.600.80.80 da cellulare; Fax 051.04.04.055

Capitale Sociale: euro 3.000.000,00 i.v. - Codice fiscale e P. IVA: 02356770988

Iscritta presso C.C.I.A.A. di Bologna Registro Imprese 02356770988

Società soggetta ad attività di direzione e coordinamento di Tremagi S.r.l.

C.F., P. IVA e N. Registro Imprese di Bologna: 02965701200

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?

Concordiamo con gli orientamenti proposti.

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?

Riteniamo questa attività non necessaria in quanto potrebbe generare nel cliente finale maggiore confusione e dare adito a comportamenti anticoncorrenziali scorretti.

E. LINEA DI INTERVENTO B: ORIENTAMENTI INERENTI ALLE MODALITÀ DI ASSEGNAZIONE DEL STG PER LE MICROIMPRESE

Vediamo con favore l'apertura alla partecipazione al meccanismo di assegnazione anche agli operatori del mercato libero che non hanno contratti di dispacciamento attivi. Riteniamo, infatti, che tale apertura sia in contrasto con il vincolo che impedisce la partecipazione a più società dello stesso gruppo. Questo impedirebbe di fatto la partecipazione a società del tutto analoghe a quelle sopra citate, con l'unica differenza relativa all'appartenenza a un Gruppo già operante nel mercato. Sarebbe tuttavia necessario mantenere il tetto massimo di assegnazione valido a livello di gruppo societario, evitando però che società dello stesso Gruppo possano presentare offerte per lo stesso lotto, scongiurando così comportamenti opportunistici.

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

Concordiamo con gli orientamenti proposti.

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.

Concordiamo con gli orientamenti proposti.

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?

A differenza di quanto proposto nel documento di consultazione, riteniamo più adeguata una soglia di 100.000 punti forniti, ma riteniamo opportuno che tale soglia possa essere raggiunta a livello di gruppo societario, anche sommando forniture di energia elettrica e gas naturale e che, nell'eventualità che sia permesso a più società del Gruppo di partecipare al meccanismo, il requisito industriale del numero di punti forniti possa essere soddisfatto come Gruppo e non come singola società.

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.

Qualora la soglia di punti forniti rimanga quella dei 50.000 punti, sarebbe certamente utile acquisire una relazione di cui al presente quesito, ma circoscrivendo i soggetti tenuti a presentarla soltanto tra quelli che si trovano al di sotto dei 100.000 clienti, dando per assodato che gli operatori che superano tale soglia siano già ampiamente in grado di offrire il STG. In tal caso, la relazione dovrebbe, tuttavia, essere presentata contestualmente alla dichiarazione di voler partecipare ai meccanismi di assegnazione. La sua presentazione a posteriori rispetto all'assegnazione del servizio potrebbe generare problemi al meccanismo stesso e, nel caso la relazione non dimostrasse il rispetto dei criteri per l'ammissione, causerebbe la necessità di una riassegnazione che, necessariamente, dovrebbe avvenire in tempi molto stretti.

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

Per garantire la stabilità del sistema e la sua stessa credibilità, data l'apertura alla possibilità di partecipazione alle controparti commerciali senza contratti di dispacciamento attivi, riteniamo debbano essere indicati dei criteri di solvibilità e onorabilità non solo da parte degli UDD a favore di Terna e della Distribuzione ma anche da parte delle controparti commerciali in favore degli UDD stessi.

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?

Concordiamo con gli orientamenti proposti.

Q23. Come potrebbe essere valutata l'adequatezza, 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.

Illumia S.p.A.

Via de' Carracci, 69/2 - 40129 Bologna

illumia.it



Servizio Clienti: 800.046.640 da telefono fisso

051.600.80.80 da cellulare; Fax 051.04.04.055

Capitale Sociale: euro 3.000.000,00 i.v. - Codice fiscale e P. IVA: 02356770988

Iscritta presso C.C.I.A.A. di Bologna Registro Imprese 02356770988

Società soggetta ad attività di direzione e coordinamento di Tremagi S.r.l.

C.F., P. IVA e N. Registro Imprese di Bologna: 02965701200

In questo particolare momento storico e vista la delicatezza e del carattere primario dei servizi energetici che vengono forniti, riteniamo prematura l'apertura a partecipanti attivi in altri mercati non energetici.

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

Si condividono le aree territoriali proposte.

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?

Considerata la struttura dell'asta riteniamo condivisibile la possibilità di offrire un prezzo intermedio purché questo avvenga su iniziativa dei partecipanti interessati che liberamente potranno indicare il prezzo al quale sono disposti a fornire i clienti finali.

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

L'applicazione di un tetto massimo alle offerte ammissibili, che sostanzialmente si potrebbe configurare come una sorta di prezzo di riserva, data la natura e la struttura del meccanismo fin qui proposto riteniamo che non porti vantaggi e, anzi, appesantirebbe il meccanismo stesso.

Riteniamo invece indispensabile che venga introdotto un prezzo minimo (FLOOR) sotto il quale il meccanismo di assegnazione non possa andare. L'introduzione di questo valore, oltre che a garantire l'effettiva sostenibilità economica del servizio e la conseguente garanzia di un servizio con standard qualitativi accettabili, contribuirebbe a impedire la formulazione di offerte predatorie e anticoncorrenziali.

L'introduzione del FLOOR ovviamente apre alla possibilità di arrivare ad una pluralità di soggetti potenzialmente aggiudicatari del servizio. Per arrivare all'assegnazione definitiva, oltre alle novità introdotte in questo documento rispetto alla procedura adottata per le Piccole Imprese, rimane percorribile l'estrazione, purché il meccanismo sia chiaro, automatizzato e venga posto il vincolo che un assegnatario per estrazione non possa partecipare ad altre estrazioni.

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.

Condividiamo la necessità di porre un limite massimo alle aree aggiudicabili. Riteniamo però che il valore prospettato, ovvero il 35%, pari a circa 4 lotti, sia elevato e non vada incontro alla necessaria pluralità di

assegnatari. Un valore attorno al 25-27%, pari a circa 3 lotti, crediamo rispecchi meglio i criteri di concorrenza e pluralità.

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

Concordiamo con gli orientamenti proposti.

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

Concordiamo con gli orientamenti proposti.

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.

Riteniamo le tempistiche proposte congrue agli incrementi strutturali necessari.

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.

Condividiamo gli orientamenti proposti.

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.

Riteniamo che le anagrafiche debbano essere trasferite agli esercenti contestualmente alla richiesta di switch. Questo darebbe modo agli esercenti di caricare sui propri sistemi tutti dati dei clienti finali.

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

Riteniamo che l'orizzonte temporale di un anno, già indicato attualmente dalla normativa primaria sia congruo.

ILLUMIA S.p.A.

Ufficio Regulatory Affairs

Illumia S.p.A.

Via de' Carracci, 69/2 - 40129 Bologna

illumia.it



Servizio Clienti: 800.046.640 da telefono fisso

051.600.80.80 da cellulare; Fax 051.04.04.055

Capitale Sociale: euro 3.000.000,00 i.v. - Codice fiscale e P. IVA: 02356770988

Iscritta presso C.C.I.A.A. di Bologna Registro Imprese 02356770988

Società soggetta ad attività di direzione e coordinamento di Tremagi S.r.l.

C.F., P. IVA e N. Registro Imprese di Bologna: 02965701200



Illumia S.p.A.

Via de' Carracci, 69/2 - 40129 Bologna

illumia.it



Servizio Clienti: 800.046.640 da telefono fisso
051.600.80.80 da cellulare; Fax 051.04.04.055

Capitale Sociale: euro 3.000.000,00 i.v. - Codice fiscale e P. IVA: 02356770988

Iscritta presso C.C.I.A.A. di Bologna Registro Imprese 02356770988

Società soggetta ad attività di direzione e coordinamento di Tremagi S.r.l.

C.F., P. IVA e N. Registro Imprese di Bologna: 02965701200