

Edison apprezza la possibilità di esprimere le proprie considerazioni sul documento per la consultazione 45/2022/R/EEL (DCO), che illustra gli orientamenti dell’Autorità per la definizione della regolazione del Servizio a Tutele Graduali (STG) per le micro-imprese nonché le modalità di identificazione degli esercenti. Si tratta infatti di un tema di assoluto rilievo per determinare il futuro assetto del mercato libero dell’energia elettrica.

Si riportano qui di seguito alcune osservazioni di natura generale, riservando commenti di maggior dettaglio per la risposta ai singoli quesiti.

OSSERVAZIONI GENERALI

Assenza di segnali di prezzo che incentivino i clienti al passaggio sul mercato libero

Innanzitutto, dalle proposte contenute nel DCO si evince come il principale obiettivo dell’Autorità nella progettazione delle aste sia quello di porre le condizioni per cui il prezzo emergente sia il più basso possibile. Ne è il principale segnale la mancata fissazione di un floor al prezzo, che quindi potrebbe potenzialmente arrivare ad essere anche negativo. Pur comprendendo che tra gli obiettivi da perseguire ci sia quello di “prevenire ingiustificati aumenti dei prezzi”, riteniamo che questo debba essere bilanciato dalla necessità di:

- evitare “alterazioni delle condizioni di fornitura a tutela di tali clienti”, altrettanto presente nella norma;
- tutelare i consumatori finali e, in ultima istanza, l’intero sistema dalla possibilità che alcuni operatori presentino offerte eccessivamente basse che risultino nel medio periodo non economicamente sostenibili, causando il loro default;
- tutelare la concorrenza dalla possibilità che gli operatori di maggior dimensioni presentino offerte predatorie, avvantaggiandosi della propria posizione dominante;
- garantire la presenza di segnali di prezzo che spingano, seppur gradualmente, i consumatori a cercare sul mercato libero l’offerta più in linea con le proprie esigenze di consumo, così rendendo il STG un vero e proprio servizio di ultima istanza in analogia con quelli esistenti sul mercato gas. Il rischio, in assenza di questi segnali di prezzo, è che in maniera quasi paradossale il STG si configuri come una sorta di replica permanente del servizio di maggior tutela, senza alcun incentivo per i clienti finali a spostarsi consapevolmente sul mercato libero, né alcuna concreta possibilità per i venditori di formulare un’offerta economicamente più conveniente.

Su quest’ultimo punto evidenziamo peraltro come la stessa Autorità nella recente Delibera 44/2022/R/gas abbia sostenuto 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”.

Sulla base di queste considerazioni, riteniamo che meglio avrebbe risposto alle diverse esigenze da perseguire un meccanismo che, seppur prevedendo offerte a sconto rispetto all’attuale PCV, applicasse ai clienti finali un prezzo almeno allineato con quello dell’attuale maggior tutela, così dando luogo alla creazione di una rendita d’asta da destinare al sistema, ad esempio per il finanziamento di misure a supporto dei clienti che versano in povertà energetica o per sostenere la riduzione degli oneri di sistema necessaria per mitigare i costi delle bollette. L’attuale contesto di mercato relativo ai prezzi della commodity ci porta ad affermare che un disegno di questo tipo risulterebbe a maggior ragione vantaggioso per il sistema nel suo complesso, che avrebbe a disposizione risorse private senza gravare i clienti finali oggetto del servizio di un prezzo diverso da quello attualmente pagato nel servizio di maggior tutela.

In alternativa e con la stessa logica di fornire ai clienti un segnale di prezzo che li spinga ad attivarsi sul mercato libero, proponiamo di valutare l’applicazione di componenti aggiuntive al prezzo, da applicarsi gradualmente e progressivamente ai clienti che rimangano nel STG oltre un certo periodo di tempo.

Rischio di prezzi predatori e conseguente default degli aggiudicatari

Come sopra evidenziato, la procedura ipotizzata rischia di portare alla formazione di prezzi eccessivamente bassi e nel lungo periodo non sostenibili, a maggior ragione se presentati da operatori che non siano sufficientemente solidi dal punto di vista finanziario. Riteniamo che un possibile argine a queste pratiche, mutuato dall’esperienza delle procedure competitive di altri settori, possa essere la richiesta di fornire una garanzia 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.

In aggiunta o - qualora non si voglia accogliere la proposta di cui sopra - in alternativa, si potrebbe prevedere l’introduzione di un floor implicito (non conosciuto dai partecipanti) al prezzo dell’offerta economica, ricorrendo allo strumento del sorteggio con adeguati correttivi nel caso in cui, in alcuni lotti, le offerte raggiungessero il floor. In particolare, si ritiene opportuno che il sorteggio venga effettuato quando tutte le aree abbiano terminato la propria procedura d’asta, o perché aggiudicate o perché giunte al floor. Se più aree dovessero giungere al floor, per effettuare l’estrazione sarebbe auspicabile seguire la seguente regola: avviare il sorteggio partendo dalle aree maggiormente “appetibili”, cioè con un indice di morosità migliore, per poi proseguire con le aree meno “appetibili” sempre in termini di morosità. Quando un partecipante si aggiudica un’area tramite estrazione ed è in corsa anche al sorteggio di un’altra area, verrebbe escluso dal secondo sorteggio poiché avrebbe già ottenuto l’aggiudicazione di un’area. Tale regola consentirebbe una migliore omogeneità di distribuzione delle aree tra i diversi partecipanti evitando che, tramite

estrazione, ciascuno si aggiudichi più aree rispetto agli altri operatori concorrenti. Sarebbe quindi coerente con il raggiungimento di un esito pluralistico.

Requisiti per la partecipazione alle procedure competitive

Altro elemento della proposta che desta particolare preoccupazione è l'apertura delle procedure anche a soggetti che non abbiano la titolarità diretta o almeno interna al Gruppo societario del contratto di dispacciamento e trasporto. Il venir meno di questa condizione, che consentirebbe di partecipare ad operatori che non abbiano il pieno controllo di tutte le prestazioni funzionali all'erogazione della fornitura, è ritenuto particolarmente rischioso, soprattutto in considerazione del fatto che il STG è a tutti gli effetti un servizio di ultima istanza rivolto a clienti di piccole dimensioni. Non è dunque chiaro il motivo per cui l'Autorità intenda derogare rispetto a questo requisito che è stato invece introdotto per il STG per le piccole imprese, soprattutto in considerazione della situazione osservabile nell'attuale contesto di mercato, che ha visto il default di numerosi operatori del settore. Alle considerazioni di cui sopra si aggiungono quelle legate all'aggravio degli oneri amministrativi associati all'attività di monitoraggio delle condotte degli esercenti e dei loro utenti del dispacciamento che, in caso di ampliamento del perimetro oltre il gruppo societario, dovrebbe essere estesa a una pluralità di soggetti (anche potenzialmente diversi) nel corso del periodo di assegnazione del servizio. Una criticità che la stessa ARERA aveva evidenziato nella delibera 491/20/R/EEL, così motivando – nel caso del STG per le piccole imprese - la scelta di limitare tale facoltà alle sole società del gruppo. Da ultimo, ma non per importanza, su questo punto occorre menzionare anche il rischio che una tale apertura faciliti comportamenti collusivi e di elusione dei "tetti" alle aree aggiudicabili, ad esempio nel caso in cui l'UdD di una o più controparti commerciali partecipi a sua volta alle procedure e sia, ad esempio, legato con queste controparti da accordi di partnership commerciale.

L'apertura della partecipazione alle sole controparti commerciali non titolari di un contratto di dispacciamento risulta a maggior ragione rischiosa in quanto associata ad un'altra rilevante modifica che ARERA propone di introdurre ai requisiti di partecipazione, ovvero l'estensione a società di vendita che pur non avendo una soglia minima di clienti aventi diritto alla tutela serviti sul mercato elettrico, raggiungano questa soglia sul mercato gas. L'Autorità identifica nella volontà di garantire un adeguato livello di partecipazione e concorrenza la principale motivazione a supporto della proposta, ma vista il numero di adesioni registrate nelle precedenti procedure STG piccole imprese, risulta difficile comprendere il motivo di tale preoccupazione. Pertanto, anche con riferimento a questo aspetto, riteniamo debba essere considerata la specificità del settore elettrico, la sua essenzialità e il carattere di ultima istanza del STG, privilegiando la garanzia dell'erogazione di un servizio di qualità ai clienti finali e conseguentemente ammettendo solo operatori che servano già un determinato numero di clienti elettrici. Ciò sarebbe peraltro in linea con quanto regolato per tutti gli altri servizi di ultima istanza, sia del mercato elettrico (Salvaguardia, STG piccole imprese) che del mercato

gas (FUI, FDD), dove i requisiti dimensionali in termini di clienti serviti/volumi di energia erogata sono considerati solo con riferimento alla fonte energetica oggetto del servizio. Analoghe considerazioni valgono a maggior ragione per l'ipotesi, prospettata nel DCO, di ampliare ulteriormente la partecipazione anche a soggetti non attivi nel mondo energy in occasione delle procedure che vedranno l'assegnazione del STG per i clienti domestici.

Con riferimento poi alla conferma della soglia pari a 50.000 clienti elettrici serviti già prevista per il STG piccole imprese, rileviamo come questa sia troppo bassa in rapporto alla dimensione delle aree identificate da ARERA per il STG micro-imprese, che includono un numero di clienti di gran lunga superiore (148.000 POD in media vs 20.000). Sulla base della nostra esperienza operativa, una soglia di 50.000 clienti non può essere considerata indicativa della capacità di un soggetto di servire, secondo determinati standard di qualità, una base clienti che potenzialmente potrebbe quadruplicare se consideriamo l'assegnazione di una sola area o addirittura aumentare in maniera molto più rilevante qualora le aree assegnate fossero più di una. Da non tralasciare peraltro che gli assegnatari potrebbero trovarsi a gestire, nel primo periodo dopo l'attivazione del servizio, una mole non trascurabile di contatti da parte dei clienti finali (ciò è quanto successo per i clienti attivati in STG piccole imprese), per cui è fondamentale che siano già dotati di strutture operative adeguate allo scopo. Riteniamo inoltre che poca valenza avrebbe, nel rispondere a questa criticità, la relazione richiesta da ARERA agli aggiudicatari del servizio, che se abbiamo ben inteso non avrebbe comunque carattere escludente qualora quanto illustrato non risultasse adeguato all'erogazione del servizio. A nostro avviso è molto più opportuno che siano posti criteri di ammissione sufficientemente stringenti ex-ante e, a tal proposito, ritenendo che un raddoppio della customer base sia il massimo ampliamento operativamente gestibile da parte di un operatore, proponiamo di innalzare la soglia minima a 100.000 clienti serviti o vincolare il numero massime di aree aggiudicabili al raggiungimento, al massimo, di un raddoppio dell'attuale base clienti.

Da ultimo, il documento non conferma esplicitamente il divieto di partecipazione alle procedure per più società appartenenti allo stesso gruppo societario. Crediamo che la conferma di questo requisito sia fondamentale per evitare comportamenti collusivi e, nel caso di specie, quando siano state costituite società specifiche per l'erogazione del servizio di maggior tutela, riteniamo che queste dovrebbero essere le società del Gruppo escluse dalla partecipazione, in quanto detentrici di un set informativo molto più approfondito sui clienti delle aree in cui erogano il servizio: la loro partecipazione andrebbe quindi a detrimento dell'effettuazione di una competizione effettivamente equilibrata.

Sottoscrizione di un contratto di dispacciamento separato

La sottoscrizione di un contratto di dispacciamento e trasporto separato comporta notevoli costi, connessi alle complessità operative di riorganizzare i sistemi informativi interni in un'ottica multi-contratto. Costi che si accompagnerebbero inoltre ad una minore possibilità di ottimizzare la gestione di portafoglio. Da ultimo, ma non per

importanza, preme evidenziare come l'imposizione di questo obbligo introdurrebbe uno svantaggio competitivo per gli operatori che non siano già esercenti di salvaguardia (e che quindi non abbiano già impostato i propri sistemi per la titolarità di due distinti contratti). Questi aspetti, a nostro avviso, non troverebbero bilanciamento con gli elementi che l'Autorità elenca a supporto della proposta e che sono principalmente funzionali a degli obiettivi di monitoraggio che possono comunque essere assolti con modalità differenti, ad esempio attraverso l'utilizzo di uno specifico flusso informativo, così come quello creato sul SII anche per segnalare i passaggi tra mercato libero e STG piccole imprese. Con riferimento alla quantificazione del corrispettivo mercato capacità, invece, il profilo di prelievo effettivo dei clienti riforniti nell'ambito del STG per le microimprese potrebbe essere determinato, così come già oggi avviene per il corrispettivo di capacità che è stato definito dall'Autorità per i clienti serviti in maggior tutela, in STG PMI e con contratti PLACET. Riteniamo quindi che, sulla falsariga di quanto già implementato per il STG piccole imprese, la sottoscrizione di un contratto di dispacciamento e trasporto separato non debba essere una delle condizioni per l'erogazione del servizio.

OSSERVAZIONI DI CARATTERE PUNTUALE

S1. *Si concorda con gli orientamenti dell'Autorità riguardanti le condizioni di attivazione del servizio? Se no per quali motivi?*

Si concorda con la proposta dell'Autorità, ma si segnala che - nella pratica - il teorico divieto per il cliente di rientrare in STG su base volontaria potrebbe non essere del tutto applicabile. Infatti, consentendo ai clienti di aderire al STG nel caso di attivazione, subentro e voltura, si creano le basi per comportamenti opportunistici. Qualora i prezzi emergenti dalle procedure d'asta per il STG fossero particolarmente bassi, come è presumibile attendersi viste le caratteristiche del disegno proposto nel DCO, potrebbe diffondersi l'uso di disattivare il punto e riattivarlo subito dopo, oppure volturarlo per poter passare al STG e coglierne i vantaggi. È quindi opportuno che a tal riguardo, allo scopo di mantenere la natura di ultima istanza, vi sia un attento monitoraggio dei passaggi in STG, volto ad intervenire qualora dovessero diffondersi pratiche strumentali.

S2. *Si concorda con le proposte dell'Autorità con riferimento agli strumenti a tutela del credito dell'esercente il STG? Se no per quali motivi?*

Si condivide quanto proposto.

S3. *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 espresso nelle Osservazioni Generali, non si condivide questa proposta, che si ritiene fortemente critica per l'intero sistema e per i consumatori finali oggetto del STG. La titolarità diretta o comunque interna al gruppo societario di un contratto di dispacciamento e trasporto è una condizione fondamentale per assicurare che il servizio sia erogato in conformità con adeguati criteri di affidabilità, solidità e qualità.

Preme innanzitutto evidenziare come le caratteristiche stesse del STG, che si configura come un servizio di ultima istanza, richiedano la garanzia dell'assegnazione a soggetti affidabili. Questo è a maggior ragione necessario con riferimento al procedimento che vede l'assegnazione del servizio per le micro-imprese, ovvero una tipologia di clienti piuttosto diversa dalle piccole imprese e in questo senso meritevole di maggiore protezione. Non si comprende quindi quali siano i razionali che spingono l'Autorità ad aprire la partecipazione a queste procedure a soggetti che, non disponendo della titolarità diretta o infragruppo di un contratto di dispacciamento e trasporto, non possano garantire il totale e pieno controllo di tutte le prestazioni funzionali all'erogazione della fornitura. Si pensi ad esempio alla gestione delle procedure di gestione della morosità che potrebbero condurre ad una richiesta di sospensione della fornitura del cliente finale: l'UdD, dialogando esclusivamente con la controparte commerciale, non avrebbe alcuna visibilità sulla corretta attuazione dell'intera procedura propedeutica alla sospensione.

Inoltre, stante l'attuale fase congiunturale attraversata dai mercati dell'energia, a cui la stampa di settore imputerebbe finora il default di almeno 20 fornitori in Italia per un totale di circa 500.000 clienti serviti (cfr. Quotidiano Energia, 17 febbraio 2022), l'allentamento dei requisiti di partecipazione e l'ampliamento della stessa a soggetti che non siano anche titolari di un contratto di dispacciamento e trasporto desta ancora maggiore preoccupazione.

S4. *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?*

Come illustrato nelle Osservazioni Generali, non si condivide questa proposta che porta con sé diverse criticità, sia dal punto di vista operativo (per la necessità di rivedere l'intera impostazione dei servizi informatici in un'ottica di gestione di un duplice dispacciamento) che sotto il profilo concorrenziale, avvantaggiando i soggetti che siano esercenti il servizio di salvaguardia (che richiede appunto la titolarità di un distinto contratto di dispacciamento e che quindi per necessità avranno già sviluppato architetture IT in questo senso). Rimandiamo alle Osservazioni Generali per ulteriori elementi a supporto della risposta, ma preme evidenziare come dal nostro punto di vista, per il suo impatto in termini di costi e

complessità operative questa richiesta, se confermata, potrebbe rappresentare un potenziale motivo di non partecipazione alle procedure.

S5. *Si condividono le soluzioni prospettate nel caso di indisponibilità degli esercenti? Motivare la propria risposta indicando eventualmente le soluzioni alternative*

Si ritiene che l'utilizzo di un'eventuale procedura negoziata dovrebbe essere limitato come ultima ratio e, l'assegnazione del servizio con questa modalità dovrebbe comunque essere seguita il prima possibile dall'organizzazione di nuove procedure concorsuali per la ri-assegnazione dell'area/e in oggetto. Al fine, inoltre, di evitare ogni discrezionalità, dovrebbero essere chiariti ex-ante i requisiti sulla cui base sarebbero identificati gli operatori con cui avviare un'eventuale negoziazione.

S6. *Si condivide la formulazione dell'offerta in €/POD/anno? Se no, motivare*

Si condivide la proposta.

S7. *Si condivide l'applicazione ai clienti finali di un prezzo del servizio indifferenziato al livello nazionale? Se no per quali motivi?*

Si condivide quanto proposto.

S8. *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 hanno osservazioni.

S9. *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.*

Non vediamo criticità qualora si decidesse per una quota fissa.

S10. *Si condividono le modalità di remunerazione degli esercenti il STG per le microimprese? Se no, per quali motivi?*

Pur rilevando come la quota di non disalimentabili sia ridotta rispetto a quella presente negli altri servizi di ultima istanza per utenti non domestici, non si ritiene in linea di principio corretto non istituire un meccanismo di compensazione per i crediti non recuperabili connessi a questi clienti.

S11. *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.*

Si ritiene che in effetti l'attuale struttura di prezzo non copra in alcun modo il rischio profilo e pertanto questo debba trovare copertura attraverso la perequazione.

S12. *Si condividono le modalità operative per l'espletamento della perequazione del STG per le microimprese? Se no per quali motivi?*

Stanti le attuali condizioni di mercato, caratterizzate da un'estrema volatilità dei prezzi dell'energia elettrica, si ritiene che una perequazione più frequente rispetto a quanto proposto, ad esempio con sessioni di liquidazione semestrali, garantirebbe ai partecipanti che si dovessero trovare ad erogare il servizio ad un prezzo inferiore rispetto al prezzo di aggiudicazione delle aree perlomeno di non essere esposti per un lasso di tempo troppo esteso.

S13. *Si concorda con il contenuto delle condizioni contrattuali applicate ai clienti finali? Se no per quali motivi?*

Si concorda con quanto proposto, ma si chiede che siano considerate le peculiarità del STG e le evidenze di quanto avvenuto in esito alle scorse procedure per le piccole imprese, rispetto alle quali gli aggiudicatari hanno registrato un alto numero di reclami, anche per disconoscimenti contrattuali, per ragioni non direttamente imputabili al fornitore entrante, quanto piuttosto ad una scarsa informazione ricevuta dai clienti. Pertanto, riteniamo opportuno inserire le seguenti misure correttive:

- prevedere una rendicontazione TIQV dei clienti in tutele graduali distinta dalla rendicontazione TIQV della restante customer base degli esercenti;
- applicare le regole del TIQV solo dopo un periodo di assestamento, che potrebbe essere pari a circa sei mesi dall'avvio del STG.

S14. *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?*

Si concorda con quanto previsto.

S15. *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?*

Si concorda con la necessità di questa comunicazione, che però dovrà essere gestita con estrema attenzione per evitare di aumentare le possibilità per gli attuali esercenti la maggior tutela di rafforzare il proprio vantaggio competitivo.

Pertanto, riteniamo che la comunicazione, oltre ad essere standardizzata, dovrà indicare al cliente di contattare lo Sportello del Consumatore per eventuali ulteriori informazioni.

Si evidenzia inoltre che questa comunicazione potrebbe non essere sufficiente per creare la necessaria consapevolezza nei clienti finali e dovrà necessariamente accompagnarsi ad una campagna di comunicazione istituzionale diffusa, la cui incisività e capillarità è fondamentale per preparare i clienti ed evitare che questi siano sorpresi dall'attivazione del servizio.

S16. *Si condividono i requisiti di puntualità di pagamento nei confronti delle imprese di distribuzione e di Terna prospettati? Se no, per quali motivi?*

Si condividono i requisiti proposti.

S17. *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.*

S18. *Si ritiene che vi siano altre soluzioni preferibili a quella prospettata al S17 per ampliare la potenziale partecipazione senza compromettere la finalità di selezionare imprese, per quanto possibile, affidabili? Motivare la risposta.*

Come illustrato nelle Osservazioni Generali e in risposta al quesito S3, non si condivide l'ammissione alle procedure d'asta di società che non siano titolari direttamente o per via di una società del gruppo di un contratto di dispacciamento e trasporto. Stante la delicatezza connessa all'offerta di un servizio di ultima istanza e la garanzia di maggiore affidabilità e qualità del servizio derivante dall'avere pieno controllo dell'intera catena di prestazioni funzionali alla fornitura, riteniamo essenziale che la partecipazione sia consentita solo ad operatori in grado di assicurare queste caratteristiche, senza derogare in alcun modo rispetto ai criteri già previsti per il STG piccole imprese. Ciò semplificherebbe tra l'altro le operazioni di controllo e monitoraggio da parte dell'Autorità.

S19. *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?*

Come già illustrato nelle Osservazioni Generali, non si concorda con le soglie identificate dall'Autorità. Stante l'ampiezza delle aree identificate, la soglia di 50.000 POD aventi diritto alla tutela serviti non pare significativa della capacità operativa di servire adeguatamente i clienti assegnati con il STG. Sugeriamo pertanto che il numero minimo di clienti aventi diritto alla tutela serviti al 31 dicembre 2021 per accedere alle procedure competitive sia posto pari a 100.000 o che sia introdotto un principio di scalabilità per cui il numero di aree aggiudicabili possa portare al massimo ad un

raddoppio della customer base di partenza. Riteniamo infatti che un raddoppio dei clienti fornitura sia la soglia massima di crescita operativamente gestibile minimizzando il rischio di disservizi per i clienti finali. Inoltre, come sarà meglio illustrato in risposta allo spunto S24, non si condivide l'ampliamento a soggetti che, non raggiungendo il requisito di clienti serviti sul mercato elettrico, lo raggiungano in termini di clienti gas. Trattasi infatti di due mercati che, al di là degli aspetti di qualità commerciale, presentano tra loro non trascurabili differenze, ad esempio con riferimento alla formulazione del prezzo di vendita (monorario per il gas naturale e per fasce nel settore dell'energia elettrica), alla fatturazione dell'energia anche tenendo conto delle perdite di rete, ad una diversa articolazione delle tariffe riferite ai servizi di rete, all'articolazione dei flussi di misura, al processo di voltura con switching, ecc.

S20. *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.*

Innanzitutto, non è chiaro su che base e con che criteri le risorse finanziarie e la struttura aziendale degli esercenti sarebbero 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?

Riteniamo che sarebbe molto più semplice e potenzialmente meno rischioso per il sistema (oltre che per eventuali contestazioni che ne potrebbero derivare) se si fissassero requisiti di partecipazione adeguatamente stringenti ex-ante, piuttosto che richiedere agli esercenti che non li dovessero detenere un adeguamento in corsa.

S21. *Vi sono ulteriori aspetti e/o criticità da segnalare con riferimento ai requisiti di partecipazione alle procedure concorsuali? Motivare la risposta.*

Non vi sono ulteriori aspetti da segnalare.

S22. *Si condividono gli orientamenti dell'Autorità in merito alle garanzie bancarie che devono essere prestate e ai relativi importi? Se no, per quali motivi?*

Si apprezza il fatto che le garanzie sono state adeguate e riviste al rialzo rispetto a quelle previste per il STG piccole imprese, ma temiamo che questo possa non bastare se associato ad un contestuale ampliamento delle maglie di partecipazione e alla possibilità, consentita dal disegno delle procedure, di offrire prezzi molto bassi senza la presenza di un floor. Al fine di minimizzare i rischi di prezzi predatori e garantire maggiore copertura rispetto all'eventuale rischio di default da parte di soggetti aggiudicatari, si potrebbe pensare di parametrare la quantificazione della garanzia 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.

S23. *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 gradualistiche destinato ai clienti domestici? Motivare la risposta.*

Non si condivide l'estensione agli operatori che non rispettino il requisito dimensionale in ambito elettrico (i.e. l'estensione ad operatori che abbiano servito al 31 dicembre 2021 50.000 PDR nella titolarità di clienti domestici e/o non domestici di gas naturale con consumo annuo fino a 50.000 Smc) e a maggior ragione ad operatori che non abbiano alcuna esperienza nel settore energy: come già detto, al di là di una possibile valutazione delle risorse disponibili, la specificità e l'essenzialità del servizio di fornitura di energia elettrica di ultima istanza richiedono che la sua erogazione sia riservata ad operatori dalla comprovata esperienza. Ciò è a maggior ragione vero per il servizio destinato a clienti domestici, che per le loro specifiche caratteristiche sono meritevoli di maggiore attenzione e protezione.

S24. *Vi sono ulteriori elementi da segnalare con riferimento alle informazioni pre-gara? Motivare la risposta*

È fondamentale che le informazioni fornite prima della gara siano il più aggiornate possibile.

S25. *Si condividono le aree territoriali proposte? Motivare la risposta indicando eventualmente quali diversi criteri dovrebbero essere seguiti per la loro costruzione*

Si apprezza lo sforzo dell'Autorità di costruire aree il più possibile omogenee in termini di numerosità dei clienti e livelli di morosità: tuttavia, si ravvisa che per agevolare la contiguità territoriale restano differenze di morosità non del tutto trascurabili tra le aree e potenzialmente in grado di avvantaggiare gli operatori con una presenza locale più consolidata.

S26. *Si condivide il prospettato meccanismo di asta iterativa ascendente simultanea? Per quali motivi? Nel rispondere indicare eventuali criticità di tale meccanismo.*

S27. *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?*

S28. *Si condivide l'ipotesi di applicare un tetto massimo (cap) alle offerte ammissibili in sede di gara? Per quali motivi?*

S29. *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.*

S30. *Si condivide la soluzione prospettata in caso di aste andate deserte con riferimento a una o più aree? Per quali motivi?*

Si ribadiscono le criticità relative al meccanismo d'asta già riportate nelle Osservazioni Generali, con particolare riferimento all'elevata possibilità che si formino 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. Si auspica pertanto l'introduzione dei correttivi prospettati nelle Osservazioni Generali, quali l'introduzione di un floor e il disegno di un meccanismo di sorteggio con adeguati correttivi che favorisca una maggiore distribuzione delle aree tra i partecipanti, in linea con l'obiettivo di raggiungere un mercato più pluralistico.

In merito ai dettagli del disegno d'asta chiediamo 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.

Si condivide l'introduzione di un tetto al numero massimo di aree assegnabili, in linea con quanto già avvenuto per il STG piccole imprese.

Infine, si condivide la soluzione prospettata in caso di aste deserte per determinate aree, ma considerata l'ampia partecipazione alle precedenti procedure per il STG piccole imprese, non pare concreto il rischio che le aste possano andare deserte.

S31. <i>Si condivide la durata del periodo di assegnazione? Per quali motivi?</i>
--

Riprendendo quanto già illustrato in risposta al DCO 40/20 relativamente al STG piccole imprese, restiamo coinvolti che un'assegnazione definitiva dei clienti, prevedendo la possibilità che questi restino in fornitura con gli esercenti anche al termine di un primo periodo provvisorio, favorirebbe la creazione di un assetto di mercato concorrenziale e pluralistico, senza inibire in alcun modo la possibilità (già esistente) per questi di procedere in qualsiasi momento alla scelta di un diverso operatore e/o di una diversa offerta sul mercato libero. Non va inoltre tralasciato che un meccanismo di transizione al libero mercato della durata di 4 anni non può che comportare maggiori costi per il sistema e, a ricaduta, sulle offerte degli operatori, a causa dell'incertezza e dei relativi oneri a carico del venditore che acquisisce un cliente non in via definitiva, ma con la possibilità di perderlo allo scadere del periodo di assegnazione. Si ribadisce quindi la preferenza per un sistema di superamento definitivo della tutela, affidando la gradualità alle tutele contrattuali. Tuttavia, qualora l'Autorità intenda mantenere il servizio temporaneo, si condivide l'estensione del periodo di assegnazione a 4 anni, rispetto ai 3 anni previsti per il STG piccole imprese.

S32. *Si condividono gli orientamenti dell’Autorità in merito alle garanzie bancarie che devono essere prestate e ai relativi importi? Se no, per quali motivi?*

S33. *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.*

Si ritiene che, vista la numerosità delle aree (diversa rispetto al STG piccole imprese) 4 mesi sia un tempo più congruo e si propone pertanto che le procedure di gara si svolgano entro settembre 2022.

S34. *Si condividono gli orientamenti dell’Autorità in merito alle garanzie bancarie che devono essere prestate e ai relativi importi? Se no, per quali motivi?*

Le anagrafiche dovrebbero essere trasferite il prima possibile, per consentire agli aggiudicatari una verifica delle stesse così da diminuire gli eventuali disagi connessi alla presenza di anagrafiche non aggiornate. A tal riguardo proponiamo che 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. Inoltre, è opportuno che al momento della trasmissione delle anagrafiche venga trasferita ai nuovi esercenti anche l’informazione per POD sul metodo di pagamento e sulla tipologia di bolletta (cartacea, elettronica). Trattasi di informazioni fondamentali per garantire che, nella transizione, i clienti possano vivere un’esperienza positiva e senza disagi, che avrebbe in ultima istanza l’effetto di minare la fiducia dei clienti verso il mercato libero.

S35. *Quale orizzonte temporale si ritiene debba intercorrere tra l’assegnazione del STG per le microimprese e quello destinato ai clienti domestici? Motivare la risposta.*

Stante la numerosità dei clienti che saranno coinvolti nel STG domestici, riteniamo che le procedure per la sua assegnazione debbano cominciare il prima possibile, per assicurare che gli aggiudicatari abbiano poi tempo sufficiente per adeguare la propria struttura e procedere con l’attivazione della fornitura.