

Osservazioni e proposte di Sorgenia S.p.A.

al documento di consultazione ARERA 45/2022/R/EEL

**ORIENTAMENTI PER LA DEFINIZIONE DELLA REGOLAZIONE DEL SERVIZIO E DELLE
MODALITA' DI IDENTIFICAZIONE DEGLI ESERCENTI**



Milano, 9 febbraio 2023

Con il presente documento, Sorigenia esprime apprezzamento per l'iniziativa dell'Autorità, volta a traghettare le tempistiche previste dalla normativa primaria per la cessazione del regime di maggior tutela. Inoltre, si apprezza lo sforzo dell'Autorità nell'individuare soluzioni che possano meglio adattarsi al segmento delle microimprese che, rispetto a quello delle piccole imprese, includono un numero di punti di prelievo notevolmente più alto.

Il disegno proposto dall'Autorità è in generale condivisibile in quanto prevede dei meccanismi competitivi per l'assegnazione del servizio di fornitura, importanti punti di partenza per ridurre il livello di concentrazione del mercato e favorire di conseguenza la concorrenza. Tuttavia, la scrivente società esprime preoccupazione perché, senza alcuni correttivi, la modalità d'asta così proposta difficilmente potrà perseguire l'obiettivo di deconcentrare le rendite di posizione tuttora esistenti attraverso la dinamica concorrenziale.

Rispetto alla durata del servizio, confermiamo la posizione già espressa per il STG piccole imprese ribadendo che l'aggiudicazione temporanea della fornitura del servizio incide negativamente sulla qualità delle offerte e non attua il disegno della Legge Concorrenza 124/2017: prevedere il definitivo passaggio al mercato libero dei clienti in MT e non la creazione di un servizio regolato, transitorio e soggetto a riassegnazione.

Con particolare riguardo alla configurazione dei lotti, si apprezza lo sforzo dell'Autorità nel voler proporre l'accorpamento per province, e non più per regioni come nelle precedenti aste, ma preme sottolineare alcune criticità. In particolare, si ritiene necessario, come indicato anche nelle successive risposte agli spunti di consultazione, che le aree territoriali vengano riorganizzate assicurando una maggiore omogeneità in termini di morosità. Perseguendo tale obiettivo si configurerebbero dei lotti omogenei tramite una maggiore frammentazione geografica e si ridurrebbe il rischio di incorrere in aste deserte: gli operatori sarebbero spinti a distribuire le proprie offerte in modo diversificato tra le varie aree. Viceversa, si rischia di favorire operatori che, avendo una forte presenza su determinati territori, godrebbero dei vantaggi derivanti da una maggiore asimmetria informativa rispetto ad altri operatori che avrebbero su quel *cluster* di clienti solo informazioni parziali.

Per quanto attiene poi al meccanismo d'asta, come meglio illustrato nelle risposte ai quesiti di consultazione, è essenziale adottare alcuni correttivi al fine di garantire il raggiungimento degli obiettivi previsti dalla normativa primaria. Si ritiene che, così disciplinata, l'asta non sia sufficiente a scongiurare il rafforzamento delle posizioni dominanti in essere. Per questo, si raccomanda fortemente di prevedere un *floor* al *bid*, senza il quale si renderebbe vano l'obiettivo di stimolare una concorrenza effettiva e si rischierebbe invece di distorcerla a vantaggio di chi, per dimensione e assetto organizzativo nonché per forza economica derivante dal monopolio legale ancora oggi vigente, avrà la possibilità di formulare offerte molto aggressive al fine di aggiudicarsi i lotti "migliori". Per poter "traghettare" i clienti dal servizio di maggior tutela alle offerte di mercato libero è necessario sì, "*prevenire ingiustificati aumenti dei prezzi*" come

disciplinato dalla Legge Concorrenza 124/2017 ma anche evitare "*alterazioni delle condizioni di fornitura a tutela di tali clienti*". Appare quindi imprescindibile selezionare operatori affidabili in grado di soddisfare adeguatamente le esigenze dei clienti destinatari del servizio a tutele graduali (STG), così da garantire loro un appropriato servizio di fornitura. Tale obiettivo appare, secondo l'opinione della scrivente, irraggiungibile senza la previsione di un *floor* che, tra i diversi benefici, avrebbe *in primis* quello di sostenere l'emersione di prezzi coerenti con il servizio da fornire garantendo al contempo adeguati standard qualitativi del servizio. L'obiettivo di un meccanismo d'asta non è quello di avere come esito il prezzo più basso, ma il "prezzo giusto" per quel servizio. Segnali di prezzo sbagliati non permetteranno il dispiegarsi di tutti i benefici, per i clienti finali, che si avrebbero in un'ottica di lungo periodo in termini di qualità e diversificazione del servizio, pluralità di operatori e innovazione delle offerte.

Presupposto per la buona riuscita dell'avvio del STG è certamente quello di assicurare una transizione quanto più consapevole da parte dei clienti. Per questo si richiede che, nei tempi più brevi, vengano avviate mirate campagne istituzionali, al fine di garantire ai clienti una maggiore consapevolezza nel passaggio al nuovo assetto dei mercati *retail*. Tramite un'adeguata informazione si accompagnerà il cliente verso il nuovo servizio e si contribuirà a creare la necessaria fiducia verso il mercato libero.

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

Sì, si concorda.

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?

In aggiunta agli strumenti prospettati, si richiede di prevedere un meccanismo di compensazione dei prelievi fraudolenti, al fine di non incorporare nel prezzo offerto in sede di gara la copertura di costi relativi a condotte il cui andamento è difficilmente prevedibile. Al pari di quanto riconosciuto agli esercenti la maggior tutela (art. 18 TIV), data la numerosità dei clienti contendibili e la maggior difficoltà di potenziale recupero considerata la dimensione ridotta dei volumi, è necessario proseguire con la medesima forma di tutela contro tale specifico rischio di morosità.

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?

Non si condivide la proposta. L'appartenenza al medesimo gruppo societario dell'esercente il STG e del titolare del contratto di trasporto e dispacciamento, come già prevista per il STG delle piccole imprese, è garanzia di maggiore affidabilità e solidità degli operatori, oltre che di migliore monitoraggio di eventuali comportamenti opportunistici. Sul punto, peraltro, si ritiene che in caso di mantenimento della previsione come proposta in consultazione, sia necessario introdurre un divieto espresso di successiva cessione dei contratti acquisiti. Unica eccezione risulterebbe quella di cessioni nell'ambito di più ampie operazioni societarie.

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?

Si condivide la necessità di monitorare i clienti serviti nell'ambito del STG per le microimprese; tuttavia, per conseguire tale obiettivo non sembra necessario prevedere due distinti contratti per i servizi di trasporto e di dispacciamento con riferimento ai rispettivi punti di prelievo del mercato libero e del STG 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 graduali 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, imponendo un obbligo di comunicazione verso il SII in capo all'esercente il servizio quando i clienti escono 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).

Con riferimento alla quantificazione del "corrispettivo mercato capacità" si ritiene che il profilo di prelievo effettivo dei clienti riforniti nell'ambito del STG per le microimprese possa essere determinato così come già oggi l'Autorità lo definisce per i clienti serviti in maggior tutela, in tutele graduali piccole imprese e per i clienti con condizioni contrattuali Placet.

Si segnala, inoltre, che tale previsione implicherebbe un considerevole aumento di costi in capo agli operatori, legato sia ad un aumento di quelli di gestione dei contratti (pari ad un raddoppio di quelli già esistenti per l'operatore), sia di quelli delle garanzie finanziarie associate a tali contratti, in quanto l'operatore non sarebbe in grado di ottimizzare tali costi utilizzando le garanzie già esistenti. Si evidenzia, infine, che tale distinzione determinerebbe un ulteriore

potenziale aumento dei costi legati allo sbilanciamento dell'operatore rispetto all'ipotesi in cui questi possa aggregare i volumi dei clienti serviti attraverso il STG con quelli della restante *customer base*. Pertanto, si ritiene che tali aumenti incidano in maniera rilevante soprattutto per i venditori di minori dimensioni, incrementando ulteriormente il loro svantaggio competitivo e contribuendo a creare implicite barriere all'accesso.

Risulterebbe quindi particolarmente iniquo imporre agli operatori aggiudicatari il STG per le microimprese l'obbligo di stipulare distinti contratti di trasporto/dispacciamento per i POD forniti in questo servizio rispetto ai POD forniti nel mercato libero, anche considerando che tale imposizione non è stata prevista nemmeno in riferimento ai POD serviti nell'ambito della maggior tutela rispetto ai POD serviti nel mercato libero per gli operatori integrati che non abbiano provveduto alla separazione societaria delle due attività (vendita ai clienti del mercato libero/vendita ai clienti in tutela).

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

Sì, si condivide.

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

Sì, si condivide.

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

Sì, si condivide.

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.

Sì, si condivide.

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.

Si condivide che il corrispettivo CELM sia espresso in quota energia.

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

In considerazione del fatto che si tratta di un servizio interamente regolato, non si ritiene condivisibile la mancata previsione, a differenza del STG per le piccole imprese, di un meccanismo di compensazione dei crediti non recuperabili associati ai clienti non disalimentabili. In aggiunta a quanto sopra, considerata l'esperienza delle precedenti aste sulle tutele gradualì, sembra corretto ipotizzare che la percentuale indicata nel DCO possa variare (quindi anche aumentare) fino all'avvio del STG, giustificando maggiormente la socializzazione dei crediti non recuperabili relativi ai clienti non disalimentabili all'interno del meccanismo di perequazione. Si richiede quindi che i crediti non recuperabili vengano conteggiati nel meccanismo di perequazione, così come quelli relativi ai clienti disalimentabili.

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

Si evidenzia l'opportunità di tener conto, nell'ambito della perequazione, del rischio profilo per la quantificazione del corrispettivo CELM. Poiché oggi non è previsto per il STG piccole imprese, si chiede di chiarire come questo verrebbe effettuato.

Inoltre, si evidenzia che nel presente documento di consultazione risulta mancante la previsione di calcolo del corrispettivo CELM per i POD trattati monorari ai sensi del TIS.

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

Si chiede di valutare una frequenza maggiore, semestrale piuttosto che annuale, per la determinazione e la liquidazione dei saldi di perequazione.

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

Sì, si concorda. Inoltre, si condivide l'applicazione delle regole previste dal TIQV a tale categoria di clienti. Stante l'importanza di assicurare ai clienti in tutele gradualì un servizio di qualità, puntando ad un passaggio sereno verso il mercato libero, si ritiene che l'applicazione delle regole del TIQV possa garantire un soddisfacente grado di qualità commerciale al servizio offerto. Considerate però le peculiarità di tale servizio ed inoltre le evidenze delle scorse tutele gradualì per le piccole imprese che hanno visto un alto numero di reclami, anche per disconoscimenti contrattuali, per ragioni non direttamente imputabili al fornitore del libero mercato entrante, si evidenzia l'opportunità di 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 sei mesi dall'avvio del STG.

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?

Si condivide l'importanza di trasmettere, all'attivazione del servizio, un'informativa ai clienti, ma si evidenzia che, per poter tragguradare le date ipotizzate nel presente documento, sia necessario che gli aggiudicatari abbiano a disposizione in tempi brevi le anagrafiche dei clienti con i dati corretti e completi per poter veicolare tempestivamente la comunicazione.

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?

Si condivide la necessità che l'esercente uscente informi i clienti in modo da promuovere il naturale passaggio di questi all'aggiudicatario alle aste. Tuttavia, preme evidenziare che la comunicazione prospettata nel presente DCO non risulti da sola sufficiente ad informare e garantire una maggiore consapevolezza delle microimprese destinatarie del servizio. Pertanto, si evidenzia l'esigenza che, a differenza di quanto accaduto per le precedenti tutele graduali piccole imprese, si avviino rapidamente delle campagne istituzionali atte a trasmettere le informazioni sulla fine del mercato tutelato e sull'imminente passaggio al STG.

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

Si, si condividono.

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.

Si è risposto al punto Q3.

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.

Si ritiene che in un contesto di mercato economicamente contraddistinto da una forte alea di imprevedibilità, l'obiettivo di assicurare la massima partecipazione alle prossime aste debba essere bilanciato, come meglio declinato al punto Q19, dall'esigenza di selezionare operatori affidabili in termini gestionali, finanziari e operativi. Per tale ragione, non si condivide la volontà di ampliare la platea dei possibili partecipanti ma anzi che i requisiti di partecipazione debbano essere ulteriormente rafforzati.

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?

Si ritiene che la soglia minima di clienti serviti di almeno 50.000 POD o PDR sia inadeguata per il STG microimprese, considerato il numero maggiore di clienti che vi saranno serviti rispetto al STG per le piccole imprese. Pertanto, si ritiene che la soglia minima debba essere innalzata a 100.000 POD o 100.000 PDR per le diverse ragioni di seguito rappresentate.

Tenendo conto della attuale dimensione dei lotti, un operatore che serve 50.000 POD/PDR potrebbe potenzialmente arrivare a triplicare, o addirittura quadruplicare, il numero di clienti attualmente servito e a doverlo fare in un arco di tempo ridotto. Questa ipotesi aumenterebbe, da un lato, il rischio che il servizio risulti di bassa qualità per la difficile gestione di un numero così alto di clienti rispetto alla propria customer base e, dall'altro, che un operatore di piccole dimensioni non riesca ad adeguare le proprie capacità finanziarie rischiando il default e arrecando danni al sistema. Inoltre, nell'attuale scenario energetico, tanto dinamico ed imprevedibile, si ritiene ancora più doveroso far sì che tale processo d'asta riesca a selezionare operatori in grado di servire in modo adeguato i clienti delle aree aggiudicate.

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.

Si ritiene che l'obbligo per gli esercenti il STG di presentare, a un mese dall'aggiudicazione del servizio, una relazione per dimostrare il possesso delle risorse finanziarie e operative adeguate, sia un adempimento sostituibile con una verifica attenta dei requisiti in fase di pregara. Tanto permetterebbe il risparmio di un ulteriore onere per i nuovi aggiudicatari.

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

No, sono stati già rappresentati nei precedenti spunti di consultazione.

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?

Qualora venisse confermata la mancanza del *floor*, al fine di responsabilizzare la partecipazione alle gare e di contenere il rischio di offerte a prezzi eccessivamente bassi, si evidenzia l'opportunità di implementare un meccanismo secondo cui, in caso di aggiudicazione di un lotto a prezzo negativo, la quantificazione della garanzia da rilasciare debba essere incrementata di un terzo o, in caso di particolare ribasso, anche in misura maggiore.

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

Non si condivide la proposta di permettere la partecipazione alle gare anche a operatori di altri settori di pubblica utilità per l'assegnazione del STG destinato ai clienti domestici. Si ritiene infatti che il STG sia un servizio che assicura la fornitura di un bene essenziale e, per questo, debba essere fornito da operatori in grado di soddisfare stringenti requisiti finanziari e operativi. Tale proposta non solo sarebbe poco utile poiché la platea di potenziali esercenti il STG è oggi comunque ampia, considerato l'elevato numero di esercenti la vendita di elettricità attivi sul mercato, ma rischierebbe anche di far venir meno alcune tutele: garantirebbe l'accesso al servizio ad operatori attivi in altri settori che, privi dell'esperienza necessaria, potrebbero non essere in grado di assicurare un soddisfacente grado di qualità commerciale al servizio di fornitura.

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 pregara comunicate tre mesi prima dello svolgimento delle aste, vengano poi riaggornate poco prima di queste, per trasmettere ai partecipanti il dato più veritiero possibile. Si considera fondamentale, nell'aggiornamento delle informazioni pregara, trasmettere anche l'aggiornamento del valore di *unpaid* alla scadenza: tale dato è essenziale per consentire ai partecipanti una migliore cognizione dei futuri costi di gestione delle differenti aree.

Inoltre tale aggiornamento consentirebbe di limitare il divario informativo tra un partecipante, anche esercente del servizio di maggior tutela, ed un altro che fornisce solo nel mercato libero.

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

Rispetto alle precedenti tutele graduali per piccole imprese, si apprezza che i dati siano stati segregati per provincia e non più per regione, permettendo la possibilità di omogeneizzare maggiormente le aree. Si ritiene che l'attuale configurazione possa essere migliorata secondo le seguenti indicazioni.

- Al fine di assicurare la parità di condizioni tra gli operatori in un'ottica di massima partecipazione alle procedure, si ritiene necessario che, ferma restando l'opportunità di garantire l'uniformità dimensionale tra lotti in termini di volumi, siano definiti lotti con indicatori di morosità quanto più uniformi tra loro. Infatti, il divario tra gli indicatori di morosità dei vari lotti rischia concretamente di rendere meno attrattivi quelli con indici di morosità molto elevati. Assicurando invece l'omogeneità del livello di morosità, non si riscontrerebbero offerte molto aggressive per i lotti migliori, riducendo così il rischio di aste deserte.
- Si considera necessario segregare maggiormente le aree poiché, aggregando le province secondo il principio di contiguità territoriale, si avvantaggiano operatori già fortemente localizzati sul territorio su cui insistono i lotti che, con ogni probabilità, cercheranno di confermare rafforzando la propria posizione dominante nelle stesse aree.

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

Il disegno generale di procedura d'asta proposto dal documento di consultazione è per alcuni aspetti condivisibile. La previsione di misure asimmetriche, come il tetto antitrust e l'introduzione di meccanismi competitivi e dinamici per l'assegnazione del servizio, rappresentano senz'altro validi punti di partenza, considerato il livello di concentrazione del mercato elettrico derivante dai monopoli *ex lege* tuttora esistenti. Infatti, la modalità individuata per l'assegnazione del servizio a tutele graduali, se adeguatamente declinata, potrebbe garantire il perseguimento degli obiettivi di concorrenzialità previsti dalla normativa primaria a vantaggio dell'intero sistema energetico.

Tuttavia l'*activity rule* da un lato (la possibilità di offrire in ogni turno per aree diverse da quelle in cui si ha offerto nel turno precedente) e la regola di aggiudicazione dei lotti dall'altro (il processo d'asta si conclude quando contemporaneamente in tutti i lotti è presente per due turni successivi un solo partecipante che si aggiudica un'area al prezzo dell'ultimo turno), rischiano di far aumentare notevolmente i turni d'asta e conseguentemente di ridurre l'importo dell'offerta

economica. Pertanto, senza l'introduzione di alcuni correttivi, non si riuscirebbe a dar seguito ai principi enunciati in premessa. La proposta, infatti, rischia di favorire la formazione di prezzi eccessivamente bassi, anche negativi, consentendo da una parte comportamenti predatori che indebolirebbero la dinamica competitiva e quindi l'obiettivo di deconcentrazione del mercato, dall'altra condotte opportunistiche con il rischio di gravi inadempienze da parte degli esercenti il STG e, nel peggiore dei casi, di *default* con ricadute negative su tutto il sistema.

Tra le diverse criticità che si ravvedono nell'aggiudicazione delle aree a prezzi molto bassi, o addirittura negativi e comunque poco coerenti con il servizio da dover garantire, si segnalano le seguenti:

- offerte predatorie da parte chi, per dimensione, assetto organizzativo nonché per la forza economica e le proprie economie di scala derivanti da monopoli legali fin ad oggi vigenti, potrebbe alterare il naturale decorso del processo d'asta con il conseguente consolidamento di posizioni dominanti;
- il rischio di *default* di partecipanti che, aggiudicandosi le aree a prezzi perfino negativi, non riuscirebbero a garantire il servizio sia in termini economici che gestionali;
- il consolidamento e il rafforzamento delle posizioni dominanti degli attuali esercenti il servizio di maggior tutela che, considerati i loro volumi, avrebbero maggiore facilità nel servire i clienti con prezzi di aggiudicazione estremamente bassi, potendo ottenere il massimo rendimento tramite le economie di scala. Questo comporterebbe il mantenimento dell'attuale livello di concentrazione del mercato e quindi determinerebbe risultati scarsamente concorrenziali.

Al fine di evitare questi rischi, si richiede di integrare l'attuale modello d'asta con i correttivi di seguito descritti.

- Nell'ottica della maggiore trasparenza possibile con gli operatori, di rendere noti i criteri e la quantificazione della riduzione, di turno in turno, del prezzo corrente per l'asta. Si ritiene che tale elemento sia necessario per consentire agli operatori di costruire la migliore strategia d'asta sfruttando a piena il processo di *price discovery* e al contempo la sostituibilità tra aree.
- Regolare diversamente la conclusione del processo d'asta: mentre nel documento di consultazione si prevede che il processo d'asta si concluda contemporaneamente per tutti i lotti, si propone piuttosto che possa terminare in momenti differenti per ciascuna area. Pertanto, si suggerisce che la procedura d'asta per un'area si concluda quando risulti presente, per due turni successivi, un solo partecipante.
- Come anticipato in premessa, introdurre la previsione di un *floor* al prezzo dell'offerta economica. Tale regola, che in parte riprende il disegno d'asta delle tutele graduali per le piccole imprese, consentirebbe di evitare offerte predatorie e mitigherebbe il rischio di *default* evitando costi aggiuntivi per il sistema e ulteriori trasferimenti per i clienti. Con

l'introduzione di un *floor* si garantirebbe la competitività necessaria e, al contempo, l'emersione di prezzi di aggiudicazione coerenti con il servizio da fornire.

- Quando le dinamiche di mercato risultino talmente competitive da raggiungere il *floor*, al quale ciascuna area potrebbe arrivare in momenti diversi poiché il numero di turni non è prestabilito, ricorrere allo strumento del sorteggio. Si auspica che tale strumento, diversamente dalle precedenti tutele gradualistiche, preveda delle misure correttive. *In primis*, 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 lotto. 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.

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

Si ritiene preferibile la proposta sulla possibilità di offrire un prezzo intermedio.

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

Si condivide l'ipotesi di applicare un tetto massimo alle offerte ammissibili in sede di gara e, come previsto nel documento di consultazione, fissare tale *cap* a quattro. Grazie alla dinamicità prevista dalla procedura d'asta, il limite a quattro non ridurrebbe la competitività ma anzi responsabilizzerebbe le offerte riducendo quelle predatorie.

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.

Si condivide la proposta di fissare a quattro il limite massimo di aree aggiudicabili, come previsto nel documento di consultazione.

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

Si condivide la soluzione prospettata. Considerata l'ampia partecipazione alle precedenti tutele graduali per le piccole imprese, non appare indicativo il rischio che le aste possano andare deserte. E comunque, come anticipato allo spunto Q.25, l'individuazione di lotti omogenei per morosità potrebbe ovviare alla residuale eventualità di aste deserte.

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

Si ritiene condivisibile la proposta di un periodo di assegnazione di quattro anni. Si condivide l'orientamento dell'Autorità secondo cui tale periodo consentirebbe agli esercenti il recupero dei costi per l'erogazione del STG e per individuare le offerte del mercato libero utili a soddisfare le diverse aspettative dei clienti. Ciò detto, va rilevato che la mancanza di un meccanismo di formazione del prezzo che incentivi realmente i clienti del STG microimprese a spostarsi sul mercato libero, rischia di non realizzare pienamente l'obiettivo della Legge Concorrenza 124/2017 di completa liberalizzazione del mercato elettrico.

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.

La piena liberalizzazione del mercato è un obiettivo primario e pertanto si auspica che non si giunga ad un ulteriore slittamento della data di cessazione del servizio di maggior tutela. È quindi necessario che venga rapidamente definito il processo d'asta, così da consentirne lo svolgimento in tempi congrui all'avvio della fase di assegnazione a regime, entro e non oltre le date individuate dal documento in esame. Per riuscire a traguardare l'obiettivo di avvio del servizio alla data del 1° gennaio 2023 è necessario che le anagrafiche vengano trasferite agli aggiudicatari almeno tre mesi prima: tale periodo consentirebbe l'adeguata preparazione alla gestione di un numero considerevole di clienti. Per questo, si evidenzia la necessità che le aste si svolgano durante il mese di settembre 2022 con la pubblicazione degli esiti di gara nello stesso mese. Inoltre, al fine di una corretta attivazione del servizio e considerando l'esperienza delle precedenti tutele graduali per le piccole imprese, si evidenzia l'esigenza che venga effettuata, 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, si sottolinea l'importanza di una tempestiva trasmissione 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 di qualità. 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 non integrati e con il rischio, come dimostrano le esperienze di altri mercati, di spingere i clienti verso i fornitori storici con un rafforzamento delle quote di mercato degli operatori integrati. In assenza di queste informazioni sarà impossibile garantire ai clienti una *customer experience* qualitativamente positiva.

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.
--

Come anticipato in premessa, si ritiene che sia fondamentale traguardare gli obiettivi previsti dalla normativa primaria e quindi che l'avvio del STG per i clienti domestici abbia inizio il 1° gennaio 2024. Per questa ragione risulta necessario che l'Autorità avvii, in tempi brevi, il processo di consultazione per il passaggio dei clienti domestici al STG.