

DOCUMENTO PER LA CONSULTAZIONE 45/2022/R/eel: 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

Con il documento per la consultazione 45/2022/R/eel "Servizio a tutele gradualı 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 modalit  di identificazione degli esercenti" (nel seguito, il documento), l'Autorit  intende dare attuazione a quanto stabilito all'art 1 comma 60 della legge n. 124/2017 (c.d. Legge Concorrenza), come modificato dal Decreto legge 183/2020 e dal Decreto Legge 223/2020, che prevede il termine del regime di tutela per tutte le microimprese con potenza inferiore o uguale ai 15 kW a far data del 1 gennaio 2023.

A2A esprime il proprio apprezzamento per l'intento di definire una disciplina che tenga in considerazione anche l'esperienza maturata con il passaggio delle piccole imprese e delle microimprese con potenza superiore ai 15 kW al servizio a tutele gradualı. Al contempo, anche in vista del superamento dei regimi di tutela per i clienti domestici, A2A ribadisce la necessit  che il Mise provveda quanto prima ad adottare le misure propedeutiche previste dalla Legge Concorrenza (elenco venditori e decreto per l'ingresso consapevole dei clienti finali nel mercato) volte a garantire una transizione consapevole dei clienti nel mercato libero e a permettere che vengano identificati correttamente i soggetti abilitati alla partecipazione alle aste di assegnazione del servizio a tutele gradualı.

L'Autorit  nel documento, in continuit  con quanto previsto oggi, mira a definire una regolazione volta a garantire quanto pi  possibile un sistema concorrenziale di aggiudicazione delle aree a beneficio dell'intero sistema. Pur comprendendo e condividendo tale obiettivo, **A2A esprime alcune perplessit  in merito all'ipotesi di estendere la partecipazione anche a soggetti terzi non Utenti del Dispacciamento (c.d reseller)**, in quanto tale estensione potrebbe dar luogo a **effetti collusivi**, volti ad eludere il limite massimo del 35% per l'aggiudicazione delle aree. Inoltre, si evidenzia che il prezzo per la fornitura dell'energia applicato ai reseller dagli UdD ingloba, oltre al puro costo della materia prima, anche il costo per l'accesso al mercato, pertanto difficilmente tali soggetti avrebbero le condizioni economiche di approvvigionamento necessarie per partecipare ed aggiudicarsi un'area del STG microimprese senza incorrere nel potenziale rischio futuro di non riuscire ad adempiere alle obbligazioni prese in sede d'asta, soprattutto in quei casi in cui il prezzo di aggiudicazione fosse molto al di sotto del "prezzo di commercializzazione vendita" .

Perplessit  e preoccupazione suscitano invece i requisiti individuati nel documento per la partecipazione alle aste di assegnazione del servizio a tutele gradualı per le microimprese. I requisiti indicati, infatti, non garantiscono che siano ammessi a partecipare alle aste solo soggetti affidabili sia dal punto di vista gestionale sia da quello finanziario, in modo da evitare possibili future situazioni di default degli esercenti, come gi  successo in passato per altri meccanismi simili, soprattutto nel caso di aggiudicazione delle aree a prezzi estremamente bassi.

A tale riguardo, A2A rileva che il **requisito dimensionale di ammissione**, che prevede la possibilit  di partecipare a tutte le imprese che abbiano fornito entro il 31 dicembre 2021 almeno 50.000 POD o

PDR, è **totalmente inadeguato in considerazione del numero dei clienti potenzialmente assegnabili** (fino a circa 600.000 in caso di assegnazione di quattro lotti). Anche solo quadruplicare la propria base clienti (in caso di assegnazione di un solo lotto a fronte di 50.000 POD/PDR serviti) richiederebbe alle società un enorme sforzo implementativo, in quanto implica una totale revisione dei processi e dei sistemi aziendali fino a quel momento in uso. Come più volte segnalato in diverse occasioni di confronto, gli interventi sui sistemi aziendali richiedono sia tempistiche di implementazione adeguate, necessarie per effettuare gli opportuni test volti alla verifica del corretto funzionamento delle modifiche apportate, sia capacità finanziarie proporzionate ai costi che devono essere sostenuti per gli adeguamenti richiesti. Anche nell'ipotesi di esternalizzare gran parte di queste attività, difficilmente questi vincoli gestionali sarebbero superati. L'ammissione di soggetti che gestiscono un numero così ridotto di clienti, se rapportato al numero potenziale dei clienti da gestire, potrebbe comportare di fatto livelli qualitativi di fornitura del servizio notevolmente inferiori rispetto agli standard richiesti, a danno dello stesso cliente finale servito.

Al fine di limitare quanto più possibile tale rischio, **A2A propone di incrementare la soglia minima di accesso (almeno 100.000 POD e PDR serviti) e adottare un principio secondo il quale l'aggiudicatario non possa servire più del doppio dei clienti in fornitura al 31 dicembre 2021.** Questo permetterebbe la partecipazione ai soggetti più affidabili e con capacità gestionali adeguate a beneficio dell'intero sistema.

A valle di tali considerazioni A2A ritiene anche opportuno che siano **esclusi dalla partecipazione alle aste anche le imprese che riforniscano unicamente punti gas**, in quanto potrebbero non avere a disposizione le capacità gestionali e operative per fornire e gestire un cliente elettrico, che ha peculiarità differenti rispetto ai clienti serviti fino a quel momento.

In merito ai **requisiti di natura finanziaria**, come già segnalato in occasione della definizione della disciplina del STG per le piccole imprese, si evidenzia che il limite minimo di capitale sociale richiesto, pari a 100.000 euro, per l'accesso al meccanismo di aggiudicazione è totalmente inadeguato per garantire che il soggetto aggiudicatario abbia una capacità finanziaria sufficientemente proporzionata alla gestione di un numero così importante di clienti. Fissare un livello così basso potrebbe dar luogo alla partecipazione anche di soggetti che non abbiano disponibilità economiche e finanziarie sufficienti, soprattutto in un momento storico caratterizzato da costi per gli approvvigionamenti molto elevati, per garantire un accesso continuo al mercato (es. rispetto garanzie Terna e distributori, adempimento delle obbligazioni generate dall'acquisto dell'energia sul mercato), con il rischio che a valle dell'aggiudicazione si debba ricorrere alla procedura di interpello per riassegnare alcune aree.

Conseguentemente anche **il livello di garanzie richieste a valle dell'aggiudicazione di un'area risulta non essere adeguato se proporzionato al valore del fatturato** che genera ogni singola zona. Si ritiene pertanto che il valore della garanzia debba essere parametrato alla copertura di almeno un mese di fatturato che genera la singola area. Per tutelare il sistema dal rischio di un default dei soggetti aggiudicatari, la garanzia dovrebbe quindi essere fissata ad un livello non inferiore a 10 milioni di euro.

I requisiti per la partecipazione alle aste dovrebbero essere definiti in modo più stringente e sulla base di parametri oggettivi che rispecchino adeguatamente la complessità e rischiosità di gestione dei lotti di clienti individuati. Come meglio argomentato in seguito, non si ritiene, infatti, che le criticità sopra evidenziate possano essere superate dalla previsione dell'obbligo di presentare (addirittura in un momento successivo all'assegnazione) la relazione di cui al paragrafo 4.18.

Per quanto concerne il **meccanismo di aggiudicazione delle aree**, A2A segnala la **possibilità che quanto proposto potrebbe comportare la formazione di prezzi eccessivamente bassi e in alcune aree addirittura con un valore negativo**. Tale fenomeno, oltre a disincentivare il passaggio al mercato libero dei clienti, che di fatto vedrebbero applicato in STG un prezzo di fornitura inferiore a quello sottoscrivibile nel mercato libero per l'assenza del corrispettivo di commercializzazione, potrebbe comportare *l'insostenibilità della fornitura a lungo termine* da parte di quegli aggiudicatari che non avessero capacità economiche adeguate a sostenere la fornitura ai prezzi stabiliti.

Al fine di evitare possibili comportamenti opportunistici, che potrebbero comportare l'assegnazione a prezzi eccessivamente ridotti, si propone che l'Autorità provveda a fissare un *floor* non negativo prima dell'inizio delle procedure concorsuali e non lo renda noto. Ciò garantirebbe una maggiore concorrenzialità tra tutti i partecipanti ed eviterebbe possibili future situazioni di default degli aggiudicatari a beneficio dell'intero sistema.

Al contempo, al fine di incentivare l'uscita dei clienti dal servizio per il mercato libero e non distorcere le dinamiche di tale mercato, si propone che venga **introdotto un corrispettivo di commercializzazione**, pari a quanto pagato dai clienti del STG piccole imprese nel mercato di maggior tutela (PCV), e il differenziale rispetto al costo di aggiudicazione d'asta, qualora positivo, sia versato dallo stesso esercente ad un apposito fondo istituito da CSEA a sostegno dei clienti vulnerabili e/o alla riduzione degli oneri generali di sistema. Ciò avrebbe il vantaggio di rendere tali clienti più contendibili per tutti gli operatori del mercato libero e garantirebbe all'Autorità un fondo per sostenere altre iniziative a beneficio dell'intero sistema.

In merito alla proposta di ampliare la platea dei soggetti che potranno partecipare alle **future aste per l'assegnazione del servizio di ultima istanza dei clienti domestici elettrici**, pur condividendo in linea generale l'intento di ampliare la platea dei soggetti partecipanti alle gare anche a operatori di altri settori di pubblica utilità, come per esempio quelli delle telecomunicazioni, al fine di garantire un servizio maggiormente contendibile a beneficio dei clienti, A2A ritiene che la fornitura di un servizio di ultima istanza richieda specifiche capacità economiche/gestionali e una conoscenza del settore e delle sue peculiarità che non può essere acquisita in poco tempo. L'attuale contesto economico ha infatti mostrato come operatori presenti da diversi anni sul mercato si siano trovati in estrema difficoltà e conseguentemente abbiano esposto i propri clienti all'attivazione dei servizi di ultima istanza.

La disciplina che deve accompagnare il percorso di superamento dei regimi di tutela, deve avere l'obiettivo di tutelare il cliente in tale processo e non di ampliare il numero (peraltro già consistente) di operatori sul mercato, considerato che attualmente, in assenza del cd elenco venditori, non vi sono particolari barriere all'ingresso in tale mercato da parte di operatori di altri settori di pubblica utilità.

Si coglie infine l'occasione per ribadire la necessità che l'Autorità istituisca un **apposito meccanismo di ristoro degli esercenti di maggior tutela** che hanno dovuto strutturarsi per gestire un numero di clienti che perderanno a valle dell'avvio del nuovo servizio a tutele gradualmente. Il nuovo meccanismo, in coerenza con quanto previsto già oggi per la compensazione dell'uscita dei clienti della maggior tutela a beneficio del mercato libero, dovrà considerare gli *stranded costs* connessi alle infrastrutture tecnologiche di cui gli esercenti di maggior tutela si sono dovuti dotare e il personale dedicato.

Spunti di consultazione

Q.1 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?

A2A concorda con quanto proposto.

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?

Come esplicitato in premessa, A2A ribadisce le proprie perplessità in merito all'ampliamento dei soggetti che possono partecipare alle aste. Pur comprendendo l'intento dell'Autorità di garantire un processo di assegnazione più possibile concorrenziale, la possibilità di accesso al meccanismo di soggetti terzi esporrebbe il sistema al rischio di comportamenti opportunistici da parte di alcuni partecipanti che potrebbero accordarsi, a danno di altri, in merito alle strategie di *bidding* da tenere.

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 comprendendo le esigenze di monitoraggio che motivano tale proposta, A2A ritiene opportuno mantenere un unico contratto di dispacciamento e trasporto, in quanto i consumi significativamente limitati delle microimprese (simili ai clienti domestici) e la probabile instabilità nei primi mesi di erogazione del servizio (per le forti dinamiche di uscita che già si sono potute riscontrare nel caso del STG piccole imprese) rischiano di rendere la gestione estremamente inefficiente, onerosa nonché avventata dal punto di vista del rischio di sbilanciamento. Va inoltre considerato che la gestione di un nuovo contratto di dispacciamento richiede, inevitabilmente, un ulteriore sviluppo sui sistemi informativi che richiede tempi adeguati di implementazione e importanti costi di sviluppo.

Si evidenzia, inoltre, che il mantenimento di un unico contratto di dispacciamento, nel caso di sottoscrizione da parte del cliente di un'offerta di mercato libero con l'esercente del servizio, garantirebbe la possibilità di uscita dal servizio con tempistiche inferiori rispetto a quanto previsto con l'applicazione delle procedure di *switching*.

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

Come espresso anche in risposta al DCO 220/2020/R/eel, A2A concorda con la proposta di interpellare gli operatori che hanno partecipato alla procedura di gara per l'assegnazione nella medesima area, a condizione che il servizio sia erogato alle condizioni economiche offerte dai singoli venditori e non dall'esercente divenuto indisponibile al fine di salvaguardare la sostenibilità economico-finanziaria delle imprese. Non si ritiene, infatti, corretto che un operatore debba accettare condizioni peggiorative che non ha ritenuto opportuno offrire in sede di gara.

Si fa presente inoltre la necessità che l'Autorità definisca una regolazione cautelativa (accesso alle aste ai soli soggetti che hanno adeguate capacità economico/gestionali) affinché si possano ridurre quanto più possibile le probabilità di ricadere in tale fattispecie.

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

A2A condivide la formulazione dell'offerta in €/POD/anno in considerazione dei ridotti volumi di consumi di tali clienti. La formulazione in €/POD/anno ha, inoltre, il pregio di mitigare il rischio profilo per gli esercenti e di evitare un disallineamento con le offerte formulate per il mercato libero.

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 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.

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

A2A condivide quanto proposto.

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

A2A non condivide la proposta di non prevedere per il STG piccole imprese un meccanismo di compensazione dei crediti non recuperabili associati ai clienti non disalimentabili, in quanto relativi a una minoranza di soggetti (circa il 0,4%) e un meccanismo volto a compensare i prelievi fraudolenti. Tale proposta non considera l'elevata probabilità che tale percentuale possa assumere un peso sempre maggiore per gli esercenti per effetto dell'uscita dei clienti dal servizio di ultima istanza, né la natura del servizio di ultima istanza. La regolazione prevede che per tutti gli altri servizi di ultima istanza gli esercenti siano ristorati in caso di clienti morosi non disalimentabili indipendentemente dal volume che generano, pertanto si ritiene che le cause addotte non siano sufficienti per proporre una diversità di gestione di tale aspetto, e si propone che venga previsto un meccanismo che forfettizzi il ristoro per gli esercenti in analogia con quanto oggi è previsto per il Servizio di Maggior Tutela relativamente all'"Unpaid Ratio".

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.

A2A ritiene condivisibile la proposta presentata in quanto la tipologia di clienti serviti, peraltro analogamente a quanto riscontrato per gli attuali clienti del STG, concentra i propri consumi nelle ore di ciascuna fascia in cui i prezzi di riferimento (PUN orari) sono più elevati e di conseguenza i costi del profilo effettivo di prelievo risultano maggiori del valore determinato come media aritmetica del PUN medio/fascia. Prevedendo, inoltre, per tale servizio un dispacciamento non separato è necessario che il corrispettivo a compensazione degli oneri sostenuti dagli esercenti per l'attività di previsione della domanda (cfr C_{SEM}) sia forfettizzato.

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

A2A concorda con quanto proposto.

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

A2A concorda con quanto proposto ed evidenzia la necessità che, come previsto per gli altri clienti serviti nei servizi di ultima istanza, sia chiarito che gli esercenti STG microimprese non siano soggetti all'applicazione del TIQV, in quanto il servizio mira unicamente a garantire la continuità della fornitura al cliente.

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?

A2A concorda con quanto proposto

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?

A2A, a valle dell'attuale esperienza del STG piccole imprese, ritiene fondamentale che l'Autorità provveda a definire un apposito processo di comunicazione a carico degli esercenti della maggior tutela al fine di rendere maggiormente consapevoli i clienti dell'attivazione del servizio di ultima istanza a partire dal 1° gennaio 2023. Come già segnalato in occasione della risposta all'"Indagine conoscitiva esiti servizio a tutele gradualità", la mancanza di consapevolezza del passaggio al nuovo servizio dei clienti ha generato un numero importante di richieste di informazioni/reclami che ha richiesto la messa in campo di misure straordinarie ed onerose volte a mitigarne l'effetto.

A tale riguardo si propone che l'Autorità provveda ad introdurre due diverse comunicazioni, il cui testo sia definito dalla stessa Autorità: la prima inviata nel mese di settembre 2022 volta ad informare il cliente del termine del servizio di maggior tutela al 1° gennaio 2023, l'altra nel mese di dicembre 2022 nella quale venga riportato il soggetto assegnatario della zona in cui il punto è fornito.

Al fine di aumentare il grado di consapevolezza del cliente è inoltre fondamentale che tali comunicazioni siano inviate separatamente rispetto all'invio della bolletta, al fine di evitare che clienti poco avvezzi alla lettura delle bollette non recepiscano correttamente l'informazione.

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

A2A concorda con quanto proposto.

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.

Pur comprendendo l'esigenza dell'Autorità di promuovere un sistema quanto più concorrenziale, A2A ritiene opportuno ribadire la necessità che la regolazione introdotta sia volta ad evitare possibili fenomeni collusivi che andrebbero inevitabilmente a danno degli stessi clienti.

In questo momento storico è necessario che venga introdotta una regolazione che miri a verificare quanto più possibile la solidità economica e gestionale di tutti i partecipanti alle procedure concorsuali, al fine di evitare che l'incapacità di adempiere alle proprie obbligazioni, con conseguenti possibili fallimenti, vada a danno dei clienti serviti che già poco comprendono la fine del servizio di maggior tutela.

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?

Come espresso in premessa, A2A ritiene che la soglia minima di 50.000 POD/PDR serviti per l'accesso alle procedure concorsuali sia totalmente inadeguata in considerazione del numero potenziale di punti da gestire che potrebbero aggiudicarsi i soggetti (fino a 600.000 POD). Quadruplicare la propria base clienti richiede all'operatore uno sforzo economico e gestionale importante e tempistiche implementative adeguate che mal si conciliano con quanto proposto nel documento di consultazione, a danno degli stessi clienti che potrebbero non vedersi garantita una fornitura con standard qualitativi adeguati.

Per tali motivi A2A propone di incrementare la soglia minima di accesso ad almeno 100.000 POD/PDR serviti e di rendere proporzionale la dimensione dell'*eligibility* dell'operatore alla customer base servita. Ciò permetterebbe di garantire che i soggetti aggiudicatari siano in possesso delle adeguate capacità gestionali per fornire un servizio efficiente ai clienti serviti.

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.

A2A esprime forti perplessità in merito alla presentazione della relazione, in quanto ritiene che tale documento non sia in grado di assicurare in modo univoco la corretta valutazione dell'adeguatezza della struttura operativa dei partecipanti, soprattutto in considerazione del fatto che si prevede che sia presentata a valle dell'aggiudicazione del lotto.

Tale previsione potrebbe addirittura generare rischi di contenzioso nel caso in cui l'Autorità non dovesse ritenere adeguato il contenuto della relazione.

A2A ritiene necessario e inderogabile che, a beneficio di tutto il sistema, l'Autorità introduca una regolazione volta a verificare preventivamente e in modo accurato la presenza di tutti i requisiti patrimoniali, finanziari, organizzativi e gestionali necessari per gestire un numero così importante di clienti, al fine di evitare possibili future riassegnazioni delle aree che andrebbero unicamente a danno degli stessi clienti che mal comprenderebbero tali dinamiche.

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

A2A ritiene che il requisito finanziario richiesto, pari a 100.000 € di capitale sociale, per l'accesso alle procedure concorsuali sia totalmente inadeguato se paragonato al volume delle garanzie che dovranno essere prestate ai vari soggetti preposti (Terna, distributori, GME, ecc.) anche nel caso di assegnazione di un unico lotto. Si propone che, oltre al capitale sociale, siano introdotti indicatori più stringenti e più rappresentativi del livello di patrimonializzazione dell'azienda e dell'effettiva capacità finanziaria della società, di cui il capitale sociale ne rappresenta solo una minima parte. Ad esempio, si suggerisce l'introduzione della valutazione patrimoniale, PFN/Patrimonio Netto, e il rapporto PFN/EBITDA che non dovrebbe mai superare il valore di 4.

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?

A2A ribadisce le proprie perplessità in merito a quanto proposto, in quanto ritiene che il livello di garanzie richieste a valle dell'aggiudicazione di un'area non sia adeguatamente proporzionato al valore del fatturato che genererà ogni singola zona. Si ritiene infatti che, al fine di evitare possibili rischi per il sistema generati da possibili situazioni di default degli aggiudicatari, le garanzie dovrebbero essere parametrizzate in base al fatturato di almeno un mese generato da ogni singola zona (secondo una prima stima, pari ad almeno 10 milioni di euro).

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 gradualistiche destinato ai clienti domestici? Motivare la risposta.

Come evidenziato in premessa, pur comprendendo l'intento dell'Autorità di rendere quanto più contendibile il servizio a tutele gradualistiche a beneficio dei clienti stessi, A2A ritiene che l'ampliamento della platea a fornitori di altri servizi di pubblica utilità, in primis gli operatori TLC, debba essere valutato attentamente in quanto le peculiarità del servizio richiedono, oltre ad una capacità finanziaria adeguata, una capacità gestionale specifica che deve essere acquisita e garantita prima della partecipazione alle aste.

Si fa presente inoltre che tali soggetti, qualora lo ritengano opportuno, hanno già ad oggi la possibilità di strutturarsi al fine di operare nel mercato libero, offrendo le proprie offerte commerciali ad un'ampia platea di potenziali clienti; pertanto non si ravvede la necessità che, se non già operanti nel mercato libero, siano abilitati a fornire un servizio di ultima istanza che svolge un ruolo di "garanzia della fornitura" per i clienti forniti.

Q24. Vi sono ulteriori elementi da segnalare con riferimento alle informazioni pre-gara? Motivare la risposta.

A2A ritiene importante che tra le informazioni messe a disposizione dei partecipanti debbano essere veicolate anche quelle riguardanti i dati fiscali (es. aliquota/agevolazioni IVA, accise, ecc.), in quanto richiedono lo sviluppo di logiche gestionali ad hoc e pertanto è necessario essere consapevoli delle numeriche per valutarne correttamente gli impatti, minimizzandone gli effetti della discontinuità sui clienti finali.

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

A2A ritiene che le aree debbano essere tra loro omogenee sia in termini di volumi, sia in termini di livello di morosità dei clienti. A riguardo si evidenzia la presenza di differenze non trascurabili tra le varie aree rispetto ad entrambi i parametri (ad esempio, la morosità varia da un minimo di 0,54% a un massimo di 2,18%, ed i volumi variano dal minimo di 317.799 MWh/anno al massimo di 550.701 MWh/anno).

Un ulteriore aspetto che deve essere valutato nella definizione delle zone è quello riguardante il bilanciamento, in quanto la presenza in una medesima area di punti forniti in differenti macro-zone espone maggiormente gli operatori al rischio di sbilanciamento soprattutto nel caso in cui venga previsto un contratto di dispacciamento ad hoc. Tale limite potrebbe essere superato qualora si intendesse accogliere la proposta di prevedere anche nel caso di STG microimprese un unico contratto di dispacciamento per mercato libero e STG.

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

Pur comprendendo le ragioni per le quali l'Autorità abbia proposto un meccanismo d'asta con una complessità maggiore rispetto a quello previsto per le procedure concorsuali per le piccole imprese, A2A ritiene che quanto proposto non sia sufficientemente dettagliato per comprenderne tutte le peculiarità. Il meccanismo richiede inoltre un'adeguata partecipazione degli operatori affinché si ottenga la competizione prospettata a beneficio degli stessi clienti finali.

A riguardo si evidenzia la necessità che l'Autorità provveda a chiarire se è intenzionata a definire un *floor* e se tale valore possa assumere valore negativo, in quanto tale elemento rappresenta un'informazione fondamentale affinché tutti i partecipanti dispongano di tutti gli elementi necessari per definire consapevolmente le proprie strategie d'asta.

In riferimento al meccanismo, pur concordando con la proposta che sia il banditore a dover definire il prezzo corrente, A2A esprime forti perplessità in merito alla mancata chiarezza relativa alla dinamicità del prezzo corrente. Nel documento, infatti, non sono chiarite le modalità secondo le quali il banditore riduce il prezzo corrente nei differenti turni. La mancanza di tale informazione potrebbe comportare la mancanza dell'offerta in alcune aree, in quanto gli operatori, non conoscendo le dinamiche di discesa del prezzo, si potrebbero concentrare principalmente sulle aree ritenute più appetibili.

Sarebbe quindi utile prevedere un'ulteriore fase di consultazione e condivisione del regolamento delle aste.

Vista la complessità del meccanismo A2A ritiene inoltre necessario che prima dell'avvio delle procedure concorsuali venga organizzato un seminario (se non addirittura una sorta di simulazione) volto a dettagliare in modo chiaro tutte le specificità del meccanismo e degli strumenti informatici che saranno utilizzati dai partecipanti nel corso dello svolgimento dell'asta.

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?

A2A ritiene 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 si condivide, 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. Si ritiene infatti che non debba essere penalizzato il soggetto che con la propria offerta ha permesso l'aggiudicazione temporanea della zona.

La seconda soluzione proposta, basata sull'*eligibility* del partecipante, ed in particolare quanto previsto al punto ii, comporta il rischio che l'operatore sia costretto a modificare in modo forzato la propria strategia vedendosi assegnatario temporaneo dell'area lasciata deserta e vedendo esclusa la sua offerta nell'area con il maggior numero di partecipanti su cui, verosimilmente, stava già offrendo nei turni precedenti. Anche nel caso di sorteggio, deve essere escluso l'operatore che è sempre stato presente in una determinata zona in quanto la continuità di offerta è rappresentativa del valore che il partecipante attribuisce ad una determinata area.

Non è inoltre chiaro a quale valore tale area verrebbe assegnata (dato che al valore corrente nessun operatore ha presentato offerta, mentre al valore del turno precedente più operatori avevano accettato l'offerta del banditore).

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

A2A condivide l'introduzione di un *cap*, ma ribadisce la necessità di introduzione di un *floor* anche non noto, in quanto ciò permetterebbe di evitare che in determinate aree il prezzo di aggiudicazione possa essere estremamente basso e non correlato agli effettivi costi gestionali che deve sostenere l'operatore.

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.

A2A condivide la proposta di stabilire un limite massimo al numero di aree aggiudicabili ad un singolo partecipante in quanto permette di garantire uno scenario di assegnazione massimamente concorrenziale, ma ritiene opportuno che venga considerata la possibilità di inserire un limite massimo di POD forniti in STG in relazione al numero di POD attualmente serviti, al fine di evitare che operatori estremamente piccoli si trovino a dover gestire un numero sproporzionato di clienti se rapportato alle proprie capacità gestionali. Si propone pertanto che possa essere prevista l'aggiudicazione di 4 aree solo per quei soggetti che attualmente gestiscono almeno 500.000 POD.

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

A2A condivide quanto proposto

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

A2A ritiene condivisibile la proposta di un periodo di assegnazione di 4 anni, in quanto tale lasso di tempo consentirebbe agli esercenti di ottimizzare i costi sostenuti per l'erogazione del STG.

Al contempo si evidenzia la necessità che il meccanismo adottato sia volto ad incentivare quanto più possibile l'uscita di tali clienti da tale servizio, evitando possibili situazioni che rendano più conveniente per i clienti approvvigionarsi da un servizio di ultima istanza rispetto al mercato libero.

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.

Come già evidenziato in precedenza, è fondamentale che venga considerata la capacità gestionale di tutti gli operatori ai fini dell'assegnazione del servizio. Per tali motivazioni A2A ritiene che le tempistiche che intercorrono tra l'assegnazione del servizio e la fornitura possano essere insufficienti qualora l'operatore abbia una *customer base* servita molto inferiore rispetto alla numerica dei clienti dell'area assegnata. A tale riguardo si evidenzia la frequente presenza di limiti strutturali dei sistemi fatturazione che non permettono di quadruplicare l'emissione delle fatture con tempistiche così ridotte, ma richiedono diversi mesi/un anno di implementazione e significativi investimenti.

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.

A2A condivide quanto proposto.

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.

A2A ritiene che 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, al fine di permettere ai soggetti assegnatari di verificare e gestire le informazioni ricevute. Per evitare pesanti interventi di bonifica a discapito sia della società assegnataria sia dei clienti finali sarebbe auspicabile che prima della messa a disposizione vengano effettuate verifiche di coerenza dei dati trasmessi (es ateco e agevolazioni fiscali)

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.

A2A, accogliendo favorevolmente le nuove disposizioni governative che prevedono che il termine dei regimi di tutela sia fissato al 31 dicembre 2023, segnala che, in considerazione dell'elevata numerosità di tali clienti, nonché della maggiore complessità e delicatezza che il processo di aggiudicazione richiede, sia necessario intraprendere fin da subito un processo consultivo sufficientemente articolato affinché si possano condividere le più opportune riflessioni in materia al fine di traguardare la tempistica prevista.