

Osservazioni e proposte di Sorgenia S.p.A.

al documento di consultazione ARERA 212/2023/R/EEL

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



Milano, 12 giugno 2023

Con il presente documento, Sorigenia esprime apprezzamento per l'iniziativa dell'Autorità volta a traguardare 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 dei clienti domestici che, rispetto a quelli delle piccole imprese e delle microimprese, include un numero di punti di prelievo notevolmente più alto.

Il documento di consultazione (DCO), quindi il disegno proposto dall'Autorità, è in generale condivisibile in quanto prevede dei meccanismi competitivi per l'assegnazione del servizio di fornitura che rappresentano importanti punti di partenza per ridurre il livello di concentrazione del mercato e favorire di conseguenza la concorrenza. Tuttavia, la scrivente ritiene necessari alcuni correttivi rispetto a quanto prospettato nel DCO al fine di garantire un servizio efficiente, minimizzando i disservizi che purtroppo hanno in parte caratterizzato il passaggio dei clienti per le precedenti aste, nonché perseguire i servizi di concorrenzialità che il processo di liberalizzazione si pone.

Con particolare riguardo alla configurazione dei lotti, si apprezza lo sforzo dell'Autorità nel voler proporre l'accorpamento per province ma riteniamo utile segnalare alcune aree di miglioramento. In particolare, si ritiene necessario, come indicato anche nelle successive risposte agli spunti di consultazione, che le aree territoriali vengano riorganizzate assicurando, tra queste, una maggiore omogeneità in termini di morosità. Perseguendo tale obiettivo si configurerebbero dei lotti omogenei tramite una maggiore segregazione geografica e si ridurrebbe il rischio di incorrere in aste deserte; gli operatori infatti sarebbero spinti a distribuire le proprie offerte in modo diversificato tra le varie aree. Inoltre, senza modificarne la configurazione, si rischia di favorire operatori che, avendo una forte presenza su determinati territori, riuscirebbero ad usufruire di una maggiore asimmetria informativa rispetto ad altri operatori che avrebbero su quel *cluster* di clienti solo informazioni parziali. Inoltre, tali misure correttive sarebbero in linea con quanto previsto dal Decreto del Mase 18 maggio 2023, n. 169 che, nel dettare i criteri per l'individuazione delle aree, al fine di evitare un'eccessiva concentrazione dell'offerta, ha previsto l'accorpamento anche di zone distanti tra loro purché omogenee in termini di morosità e numerosità di punti di prelievo¹.

Per quanto attiene poi al meccanismo d'asta, come meglio illustrato nelle risposte ai quesiti di consultazione, è essenziale, a detta della scrivente, adottare un correttivo 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 attuali posizioni dominanti. Per questo, si raccomanda fortemente di prevedere un *floor* implicito al *bid*, senza il quale si

¹ Decreto del Mase 18 maggio 2023, n. 169, articolo 1 comma 2 lettera a): "...l'individuazione dei fornitori del STG avviene sulla base di procedure concorsuali svolte dall'Acquirente Unico S.p.A., disciplinate secondo modalità volte a evitare la concentrazione dell'offerta, mediante, tra l'altro, l'individuazione di un congruo numero di aree territoriali, accorpando anche zone distanti tra loro, caratterizzate da un adeguato assetto dimensionale in termini di punti di prelievo e con un livello di rischio connesso alla morosità dei clienti finali interessati in modo da favorire la più ampia partecipazione degli operatori alle procedure..."

renderebbero vano l'obiettivo di stimolare una concorrenza effettiva e si rischierebbe invece di distorcerla a vantaggio di chi, per strategia di crescita, per dimensione e assetto organizzativo nonché per forza economica, volesse formulare offerte molto aggressive al fine di aggiudicarsi i lotti "migliori". Per poter "traghetare" 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. 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*. Considerata inoltre l'esperienza della scrivente come aggiudicataria del STG microimprese per tre aree territoriali, si evidenzia che le comunicazioni informative previste lo scorso anno – confermate in questo DCO – non sono risultate sufficienti a garantire un adeguato grado di informazione dei clienti: sono infatti ricorrenti i casi di clienti che non comprendono il passaggio al STG e, alcune volte, addirittura decidono di disconoscere la "sottoscrizione". Invece, tramite un'efficace campagna informativa a livello istituzionale e il rafforzamento degli obblighi di comunicazione posti in capo agli esercenti la maggior tutela, si potrà preparare la fiducia del cliente verso il proprio venditore aggiudicatario e, di conseguenza, nei confronti del mercato libero.

Al termine di tale premessa, preme porre all'attenzione dell'Autorità un tema che la scrivente ritiene imprescindibile al fine di raggiungere gli obiettivi previsti nel DCO: la necessaria bonifica delle anagrafiche dei clienti destinatari delle prossime aste. Nell'esperienza delle tutele graduali microimprese, la scrivente ha riscontrato diverse criticità nelle anagrafiche dei clienti aggiudicati: un numero significativo presentavano dati non corretti, altre del tutto mancanti o in alcuni casi prive dei dati necessari per contattare il cliente e poter procedere con la fatturazione. Al fine di garantire tanto l'operatore quanto assicurare una corretta e rapida attivazione a favore del cliente, è assolutamente necessario che venga effettuata, in tempi brevi, una bonifica delle anagrafiche presenti nel Registro Centrale Ufficiale. Solo così sarà possibile evitare, a STG avviato, problemi legati a dati errati, incoerenti o mancanti.

Q1. Si concorda con le modalità di identificazione dei clienti vulnerabili? Se no per quali motivi?

Si concorda sulle modalità di identificazione dei clienti vulnerabili e si auspica che, in breve tempo, vengano centralizzate le informazioni sulla vulnerabilità tramite il SII come indicato al paragrafo 3.10 del DCO; tale soluzione, infatti, renderebbe più tempestivo e agevole il processo di identificazione sia per i clienti che per gli operatori. Inoltre, in merito alla gestione dei clienti vulnerabili e in linea con quanto previsto dal Decreto del Mase 18 maggio 2023, n. 169, si auspica in una rapida definizione del superamento del regime di Maggior Tutela per tali clienti. In particolare, si richiede che entro il 10 gennaio 2024 venga definita la tariffa per i clienti vulnerabili, come già previsto per i clienti vulnerabili gas; così da consentire agli operatori del mercato libero interessati di poter avere nel loro portafoglio anche i clienti vulnerabili. Tale misura, in linea con quanto previsto per il settore gas, porterebbe ad una rapida riduzione del livello di concentrazione del mercato e, di conseguenza, a favorire la concorrenza.

In riferimento invece al STG per i clienti non vulnerabili, non si condivide l'automatismo prospettato nel DCO. Riteniamo infatti che, in caso di raggiungimento di un requisito di vulnerabilità di un cliente in STG (es. raggiungimento dei 75 anni di età), lo stesso non debba essere automaticamente trasferito nel servizio di Maggior Tutela ma, questo passaggio, debba essere espressamente richiesto dal cliente che vuole accedere alla tariffa vulnerabile.

Q2. Si concorda con l'orientamento di aggiornare per un primo periodo le componenti di commercializzazione del servizio di maggior tutela con modalità semplificate? Motivare la risposta

Si concorda che l'aggiornamento delle componenti di commercializzazione avvenga tramite modalità semplificate ma solo per un breve periodo. Si evidenzia però che un'eventuale differenza tra la remunerazione dell'esercente il servizio di Maggior Tutela e la tariffa applicata ai clienti vulnerabili non potrà, in ogni caso, essere socializzata sui clienti finali che hanno già scelto il mercato libero; obiettivo del disegno del DCO è la cessazione del servizio di Maggior Tutela che non può essere raggiunto aumentando i costi di un mercato, quello libero, che è il punto di arrivo di tutti i clienti ad oggi in Maggior Tutela e nei diversi Servizi a Tutele Graduali.

Invece si propone che, qualora gli esercenti la Maggior Tutela partecipassero alle aste con conseguente aggiudicazione di un lotto, il corrispettivo per il costo di commercializzazione dei clienti vulnerabili potrebbe allinearsi ai loro *bid* di aggiudicazione. Partendo dal presupposto che quello offerto in sede d'asta è per l'offerente il "prezzo giusto", ovvero il costo efficiente di vendita, si ritiene che lo stesso possa essere applicato dall'esercente la Maggior Tutela anche ai clienti vulnerabili. Tale soluzione potrebbe inoltre disincentivare il rischio di offerte eccessivamente basse, se non addirittura predatorie, anche in considerazione dell'assenza di un *floor*.

Q3. Si concorda con gli orientamenti dell'Autorità riguardanti le condizioni di attivazione del servizio? Se no per quali motivi?

Sì, si concorda.

Q4. Si condivide la proposta di permettere all'esercente il STG per i clienti domestici non vulnerabili di avvalersi di una impresa interna a un RTI 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 e delle microimprese, è garanzia di maggiore affidabilità e solidità degli operatori, oltre che di migliore monitoraggio di eventuali comportamenti opportunistici. 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 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 potenziali partecipanti ma, anzi, si auspica che, considerando l'alto numero di POD destinatari delle prossime aste, i requisiti di partecipazione vengano ulteriormente rafforzati.

Sul punto, peraltro, si ritiene che in caso di mantenimento della previsione come proposta in consultazione e quindi in caso di ammissione alle aste ai RTI, sia necessario introdurre alcune misure correttive, di seguito rappresentate.

- Un divieto espresso di successiva cessione dei contratti acquisiti. Unica eccezione risulterebbe quella di cessioni nell'ambito di più ampie operazioni societarie.
- L'impresa che al suo interno svolga la funzione di utente del dispacciamento e del trasporto per tutti gli altri membri del RTI debba, come gli operatori che partecipano singolarmente, dimostrare in fase di istanza di partecipazione di avere un numero minimo di punti di prelievo inclusi nel proprio contratto di dispacciamento pari a 100.000. Se la soglia dovesse invece restare quella prospettata nel DCO, considerata la numerosità dei punti per ogni lotto, il membro del RTI che approvvigiona solo 50.000 POD/PDR potrebbe potenzialmente arrivare addirittura a quintuplicare il numero di clienti da approvvigionare e si ritroverebbe a doverlo fare in un arco di tempo ridotto.
- Infine, per le imprese che svolgono l'attività di commercializzazione, si ritiene necessario riparametrare, al rialzo, la soglia minima di clienti serviti o, in subordine, inserire un principio di proporzionalità tra il numero di punti serviti al momento dell'accesso alla procedura concorsuale e il numero di punti contenuti nei lotti per i quali il soggetto partecipante faccia richiesta, al fine di rendere gestibile il servizio minimizzando i rischi.

**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 condivide la struttura delle condizioni economiche applicate ai clienti finali?
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 grande 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.

Q9. Si condividono le modalità di remunerazione degli esercenti il STG per i clienti domestici? Se no, per quali motivi?

Sì, si condivide.

Q10. Si concorda con il contenuto delle condizioni contrattuali applicate ai clienti finali? Se no per quali motivi?

Sì, si concorda. In particolare, si condivide l'applicazione del TIQV: stante l'importanza di assicurare ai clienti in tutele graduali 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 del servizio offerto. Considerate però le peculiarità di tale servizio ed inoltre le evidenze delle precedenti tutele graduali che hanno visto un alto numero di reclami, anche per disconoscimenti contrattuali, per ragioni non imputabili al fornitore

del libero mercato entrante e andando in continuità con quanto previsto per il STG microimprese, 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.

Q11. Si concorda con il contenuto e le tempistiche di invio da parte degli esercenti della comunicazione di attivazione del STG? 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 trarre le date ipotizzate nel presente documento (invio della comunicazione entro 10 giorni lavorativi dall'avvio del servizio), sia necessario che gli aggiudicatari abbiano a disposizione in tempi brevi le anagrafiche dei clienti con i dati corretti e completi per poter riuscire a veicolare tempestivamente la comunicazione. Tale termine dovrà però non ritenersi vincolante per cause relative ad anagrafiche non corrette, quindi cause non imputabili all'operatore.

Q12. Si concorda con il contenuto degli obblighi informativi in capo agli esercenti la maggior tutela uscenti distinto tra clienti identificati come vulnerabili e clienti non identificati come tali e sulle relative tempistiche? Se no per quali motivi?

Si condivide la necessità che l'esercente uscente informi adeguatamente 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 dei clienti destinatari del servizio.

In aggiunta a quanto prospettato nel DCO, si propone che l'esercente la Maggior Tutela invii almeno una comunicazione ai clienti (non identificati come vulnerabili) nel periodo gennaio-marzo 2024 contenente, oltre alle informazioni definite dall'Autorità, anche l'indicazione dell'operatore che si è aggiudicato il POD tramite la procedura d'asta e che pertanto erogherà al cliente il STG. Tale comunicazione garantirebbe una maggiore consapevolezza dei clienti che, in questo modo, conoscerebbero in anticipo il nome del proprio esercente le tutele graduali.

Sulla base dell'esperienza fatta e alla luce della necessità di ottenere dati anagrafici più corretti, riteniamo che l'esercente la tutela, in qualità di operatore "storico e riconosciuto dal cliente", debba farsi maggiormente parte attiva in questa delicata fase di passaggio. A tal fine sarebbe auspicabile che, a partire dalle bollette di gennaio fino alla "bolletta di chiusura", l'esercente avvisasse il cliente che il servizio da lui fornito sta terminando o è terminato e lo invitasse a prendere contatto con il suo nuovo fornitore (indicandone il nome). Ciò consentirebbe al nuovo fornitore di verificare la correttezza dei dati anagrafici in suo possesso, garantendo così un

miglior servizio al cliente e una corretta fatturazione. Ciò per esempio consentirebbe ai clienti, che beneficiavano dell'addebito diretto, di poter riattivare tale modalità di pagamento in tempo utile all'emissione della prima bolletta, evitando così di andare incontro a significativi disservizi.

Infine, come già detto in premessa, si evidenzia la necessità che vengano avviate rapidamente delle campagne istituzionali atte a informare tutti i clienti sulla fine del mercato tutelato e, dunque, sull'imminente passaggio al STG.

Q13. Si condividono i requisiti di partecipazione alle procedure concorsuali? Se no, per quali motivi?

Sì, si concorda. Rispetto ai requisiti di partecipazione richiesti ai membri di un RTI si è risposto al quesito Q4.

Q14. 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?

Sì, si concorda. Rispetto alla soglia minima di clienti serviti dai membri di una RTI si è risposto al quesito Q4.

Q15. Si concorda con l'orientamento di ammettere alle procedure concorsuali anche i RTI purché le imprese associate rispettino i requisiti minimi prospettati? Se no, per quali motivi?

Non si concorda, si è risposto al quesito Q4.

Q16. Si concorda con l'orientamento di assoggettare i partecipanti all'obbligo di presentare una dichiarazione di intenti per dimostrare l'adeguatezza aziendale e gli eventuali interventi funzionali alla corretta erogazione del servizio? Se no per quale motivo?

Si condivide.

Q17. Si concorda con l'orientamento di assoggettare gli esercenti all'obbligo di indicare nella relazione anche degli indicatori economico-finanziari? Per quali motivi?

Si condivide.

Q18. Vi sono ulteriori aspetti e/o criticità da segnalare con riferimento ai requisiti di partecipazione alle procedure concorsuali? Motivare la risposta.

No, nessuno.

Q19. Si condividono gli orientamenti dell'Autorità in merito alle garanzie bancarie che devono essere prestate e ai relativi importi? Se no, per quali motivi?

Sì, si condividono.

Q20. Vi sono ulteriori elementi da segnalare con riferimento alle informazioni pregara? Motivare la risposta

In merito a quanto prospettato nel paragrafo 4.29, si ritiene fondamentale e imprescindibile che le informazioni fornite ai partecipanti prima delle aste siano relative esclusivamente ai clienti non identificati come vulnerabili. In caso contrario, si va incontro al rischio che le valutazioni svolte per la definizione del *bid* possano risultare non aderenti alla realtà. Con la conseguenza che, successivamente al trasferimento delle anagrafiche, le caratteristiche dei clienti assegnati risultino molto distanti dalle informazioni pregara, ad esempio in termini di morosità. Questa situazione, non solo potrebbe generare diverse problematiche nell'erogazione del servizio, ma potrebbe aver alterato la stessa definizione del *bidding*.

Inoltre, come per le precedenti tutele graduali, considerate le variazioni che le aree potrebbero subire mensilmente in termini di POD, è fondamentale che le informazioni pregara vengano comunicate almeno due mesi prima lo svolgimento delle aste e poi riaggornate poco prima di queste, per trasmettere ai partecipanti il dato più veritiero possibile. 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 clienti nel mercato libero.

Per consentire ai partecipanti una migliore cognizione dei futuri costi di gestione delle differenti aree, si richiede che, oltre alle informazioni pregara previste nel DCO, se ne aggiungano di ulteriori che sono di seguito rappresentate.

- Per consentire ai partecipanti una migliore cognizione dei futuri costi di gestione delle differenti aree è essenziale conoscere il valore dell'*unpaid* alla scadenza.
- Poiché tra i clienti domestici possono essere presenti punti che alimentano solo abitazioni ma anche altri che alimentano oltre all'abitazione anche studi, garage, ecc, si chiede che vengano trasmesse le informazioni relative alle tipologie di clienti presenti nei diversi lotti. Ad esempio, si potrebbe trasmettere ai partecipanti l'informazione relativa alla percentuale, per ogni lotto, di punti di prelievo con sole abitazioni, di punti di prelievo con studi e uffici, di punti prelievo con garage, ecc. Tale informazione consentirebbe di

parametrare maggiormente il *bid* alla tipologia di cliente che effettivamente l'esercente andrà a fornire.

- In un'ottica di mercato sempre più digitalizzato, si richiede inoltre che venga trasmessa l'informazione relativa ai clienti che, nel servizio di Maggior Tutela, hanno usufruito dell'*area web* eventualmente messa a disposizione dai loro operatori. Tale dato potrebbe risultare importante per valutare la "propensione alla digitalizzazione" dei clienti al fine di ottimizzarne i costi di gestione.
- Per comprendere la "dinamicità" o "staticità" dei clienti destinatari delle aste, si richiede la trasmissione della percentuale relativa a:
 1. i clienti che sono nel Servizio di Maggior Tutela da oltre due anni;
 2. la percentuale di clienti che è entrata nel Servizio di Maggior Tutela dopo la cessazione del contratto di fornitura sul mercato libero.

Come già indicato alla risposta al quesito Q1, non si condivide l'automatismo prospettato nel DCO per i clienti vulnerabili: in caso di raggiungimento di un requisito di vulnerabilità di un cliente in STG (es. raggiungimento dei 75 anni di età), questi automaticamente è trasferito nel servizio di Maggior Tutela. Se però dovesse essere confermata tale regola, si ritiene che l'esercente le tutele graduali nella formulazione del *bid* debba essere informato relativamente alla distribuzione per età anagrafica dei clienti per essere consapevole di quelli che, nell'arco dei tre anni del servizio, arrivino a compiere i 75 anni di età e per questo passeranno automaticamente al servizio di Maggior Tutela.

Q21. Quale delle due configurazioni proposte tra A e B si ritiene preferibile? Motivare la risposta indicando eventualmente quali diversi criteri dovrebbero essere seguiti per la loro costruzione.

Rispetto alle precedenti tutele graduali per piccole imprese e in linea con quelle per le microimprese, si apprezza che i dati siano stati segregati per provincia e non più per regione, permettendo la possibilità di omogeneizzare maggiormente le aree.

Tra le due configurazioni proposte si preferisce la configurazione B. Si ritiene che un maggior numero di lotti possa riuscire ad aumentare la concorrenzialità e, inoltre, la minor numerosità dei POD per area territoriale potrebbe incentivare la partecipazione alle aste di più operatori, riducendo il rischio che alcune vadano deserte.

Si ritiene però che l'attuale configurazione B possa ulteriormente essere migliorata secondo le indicazioni di seguito rappresentate.

- 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.

- Al fine di garantire quanto sopra, 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.

Q22. Si condivide il prospettato meccanismo di asta a turno unico in busta chiusa? 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, come il tetto antitrust e la possibilità di indicare il numero di aree che si è al massimo disposti a servire, 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 STG, se adeguatamente declinata, potrebbe garantire il perseguimento degli obiettivi di concorrenzialità previsti dalla normativa primaria a vantaggio dell'intero sistema energetico. Tuttavia, la mancanza di un *floor* rischia di agevolare offerte predatorie. Pertanto, senza l'introduzione di questo correttivo, 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 sia degli attuali esercenti sia di altri operatori che, seppur essendo *newentrant* nel mercato dell'energia, godono nel loro mercato di riferimento di una posizione tale che gli consentirebbe di poter fare

offerte molto aggressive assicurandosi comunque il massimo rendimento tramite le economie di scala che potrebbero attuare. Questo comporterebbe, in alcuni casi, il mantenimento dell'attuale livello di concentrazione del mercato e, più in generale, un'alterazione della concorrenza.

Al fine di evitare questi rischi, si richiede di integrare l'attuale modello d'asta, come anticipato in premessa, con la previsione di un *floor* implicito al prezzo dell'offerta economica. Tale regola, che in parte riprende il disegno d'asta delle tutele gradualì per le piccole imprese, garantirebbe la competitività necessaria e, al contempo, l'emersione di prezzi di aggiudicazione coerenti con il servizio da fornire.

Inoltre, quando le dinamiche di mercato risultino talmente competitive da raggiungere il *floor* (ipotesi remota se questo resta implicito), si potrebbe avviare il sorteggio con alcuni correttivi previsti anche nelle precedenti aste. Pertanto, se più aree dovessero giungere al *floor*, per effettuare l'estrazione si potrebbe applicare 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.

Q23. Si condivide l'ipotesi di fare esprimere a ciascun partecipante il numero massimo di aree che si impegna a servire? Per quali motivi?

Sì, si condivide. La regola di offrire per più aree e indicare il numero massimo di aree che si è disposti a servire in caso di aggiudicazione si ritiene condivisibile, in quanto può incentivare i partecipanti alla formulazione di più offerte poiché non incorrerebbero mai nel rischio di vedersi aggiudicate più aree di quelle desiderate. Questa "tutela" in sede di offerta potrebbe incentivare il numero di offerte per area e quindi ridurre il rischio che alcune aste vadano deserte.

Q24. Si condivide la soluzione prospettata per l'identificazione delle aree da attribuire ai partecipanti? Per quali motivi?

Si condivide. Come già risposto ai quesiti Q22 e Q23, con l'introduzione della previsione di un *floor* implicito, si ritiene che la procedura d'asta prospettata nel DCO possa riuscire a garantire il perseguimento degli obiettivi di concorrenzialità previsti dalla normativa primaria.

Q25. Si condivide l'orientamento di non innalzare il *cap* al prezzo massimo in sede d'asta di riparazione? Per quali motivi?

Si condivide. Infatti, in caso di innalzamento del *cap* in sede di asta di riparazione, si correrebbe il rischio che alcuni operatori, presumendo che per alcune aree l'asta madre vada deserta, siano incentivati ad offrire solamente nell'ambito dell'asta di riparazione dove potrebbero acquisire le aree ad un prezzo potenzialmente più alto qualora in quella sede il *cap* fosse fissato a un valore maggiore.

Q26. Rispetto al rischio di scarsità di offerenti alle prossime aste, quali misure di mitigazione potrebbero essere adottate? Motivare la risposta.

Considerata l'ampia partecipazione alle precedenti tutele graduali per le microimprese, non appare indicativo il rischio che le aste possano andare deserte. E comunque, come anticipato allo spunto Q.21, l'individuazione di lotti omogenei per morosità potrebbe ovviare alla residuale eventualità di aste deserte.

Q27. Si concorda con la durata del periodo di assegnazione? Se no, per quali motivi?

Si concorda.

Q28. Si ritiene che le tempistiche di svolgimento delle procedure concorsuali per l'assegnazione del STG per i clienti domestici non vulnerabili siano compatibili con l'eventuale adeguamento delle proprie strutture operative per partecipare a dette procedure? Motivare la risposta.

Q29. 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.

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 al 1° aprile 2024 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 ottobre/novembre 2023 con l'aggiudicazione definitiva, e quindi la pubblicazione degli esiti di gara, entro l'inizio del mese di dicembre 2023. Infatti, considerate le difficoltà della

scrivente nell'inserimento delle anagrafiche del STG microimprese, come già riportato in più punti, che lo scorso anno sono state trasmesse circa 20 giorni prima l'avvio del servizio, si propone che, subito dopo l'aggiudicazione definitiva – auspicabilmente alla fine del mese di dicembre – siano trasmesse agli aggiudicatari le anagrafiche dei clienti non vulnerabili a quella data in Maggior Tutela. Tale misura – peraltro prevista in altri settori come quello della distribuzione gas dove alla firma del contratto (molto prima dell'avvio del servizio) viene condivisa l'informazione sui punti di riconsegna – avrebbe il vantaggio di accordare ai nuovi esercenti un periodo di tempo maggiore per l'inserimento e l'eventuale bonifica delle anagrafiche, al fine di assicurare ai clienti una corretta attivazione del servizio di fornitura. L'elenco definitivo dei clienti partenti all'avvio del servizio potrebbe essere comunicato da Acquirente Unico, poco prima dell'avvio del servizio, con la trasmissione dei flussi specifici di ultima istanza, come accaduto lo scorso anno per le microimprese.