

**DOCUMENTO PER LA CONSULTAZIONE 212/2023/R/EEL: “SERVIZIO A TUTELE GRADUALI PER I CLIENTI DOMESTICI NON VULNERABILI 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 212/2023/R/eel “Servizio a tutele gradualı per i clienti domestici non vulnerabili 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” (nel seguito, il documento), l’Autorità 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 18 novembre 2022 n. 176 e convertito con la legge 13 gennaio 2023 n.6, che dispone che entro il 10 gennaio 2024 debbano concludersi le procedure concorsuali per l’assegnazione del Servizio a Tutele gradualı per quei clienti domestici che non potranno essere più riforniti nel servizio di maggior tutela (c.d. clienti domestici non vulnerabili). Il documento provvede inoltre a delineare le modalità operative con cui l’Autorità è intenzionata ad identificare i clienti vulnerabili al fine di garantire loro la continuità di fornitura nel servizio di maggior tutela elettrico, che continuerà ad essere svolto dagli attuali esercenti della maggior tutela.

A2A, in linea generale, **esprime il proprio apprezzamento per l’intento di definire una disciplina che tenga in considerazione l’esperienza pregressa del servizio a tutele gradualı delle microimprese**, in quanto si ritiene che i clienti domestici siano assimilabili come logiche di gestione alle microimprese in considerazione dei consumi ridotti. Al contempo, è importante ribadire la necessità che ARERA intervenga quanto prima, attraverso una forte campagna di comunicazione, affinché vengano superate le asimmetrie informative ancora presenti tra i clienti, per poter garantire a questi ultimi una scelta pienamente consapevole ed evitare che si ingeneri un fenomeno di diffidenza verso gli aggiudicatari delle procedure concorsuali, che andrebbe a danno dell’intero sistema.

Dal documento emerge come obiettivo prioritario dell’intervento dell’Autorità **l’aumento del grado di concorrenzialità tra i partecipanti alle procedure concorsuali**, perseguito anche attraverso l’introduzione di alcuni correttivi rispetto al modello del servizio a tutele gradualı per le microimprese al fine di permettere una più ampia partecipazione dei soggetti.

Pur comprendendone l’intento, **A2A esprime forti perplessità circa la proposta di**

**ampliare il numero dei partecipanti alle aste, ammettendo la partecipazione dei raggruppamenti temporanei di imprese (RTI).** Le imprese partecipanti al RTI, essendo soggette a requisiti dimensionali ridotti, potrebbero di fatto non disporre di una sufficiente solidità economico-finanziaria e soprattutto di un'adeguata competenza gestionale per gestire correttamente un numero così importante di clienti. A riguardo ci preme infatti ricordare che in passato si sono verificate situazioni in cui alcuni soggetti aggiudicatari dei servizi di ultima istanza, non adeguatamente solidi e strutturati, si sono trovati in situazioni di forte difficoltà mettendo a rischio la fornitura dell'intero servizio.

**Lo scopo del Servizio a Tutele Graduali è garantire una transizione graduale dei clienti ancora in maggior tutela al mercato libero e non dovrebbe quindi essere utilizzato con finalità diverse, né dovrebbe essere trasformato in volano per le imprese di minori dimensioni per incrementare la propria base clienti.** Il STG mira a garantire una continuità di fornitura, a condizioni spesso migliorative rispetto al servizio di tutela, per tutti quei soggetti che l'Autorità ha sempre considerato maggiormente "vulnerabili" e meritevoli di tutela, tant'è che si differenzia dalle logiche di aggiudicazione del Servizio di Salvaguardia, che invece sono volte a spingere fortemente il cliente a servirsi di tale servizio solo per il tempo necessario alla sottoscrizione di una nuova offerta di mercato libero.

A riguardo ci preme inoltre evidenziare come, anche a giudizio della stessa Autorità, le precedenti procedure concorsuali abbiano garantito la partecipazione di una pluralità di soggetti che ha portato un importante beneficio in termini di riduzione del prezzo di aggiudicazione; pertanto, non si ravvede la necessità di ampliare la partecipazione anche agli RTI.

Proprio in considerazione delle peculiarità dei clienti coinvolti, **A2A esprime ulteriori perplessità in merito ai requisiti finanziari e dimensionali richiesti per la partecipazione alle aste,** in quanto non garantiscono l'ammissione dei soli soggetti con capacità finanziarie e strutturali adeguate per gestire un numero potenzialmente molto elevato di clienti.

**Il requisito dimensionale di ammissione,** che prevede la possibilità di partecipare a tutte le imprese che abbiano fornito entro il 30 giugno 2023 almeno 100.000 POD o PDR, **è totalmente inadeguato in considerazione del numero dei clienti potenzialmente assegnabili** (fino a circa un milione e mezzo di clienti). Società con 100.000 POD o PDR potrebbero di fatto poter decuplicare la loro base clienti senza che siano soggetti a reali verifiche di capacità finanziaria e gestionale.

Come segnalato in diverse occasioni di confronto, **la gestione di un numero così elevato di clienti assegnabili richiede innanzitutto interventi sui sistemi aziendali che necessitano di tempistiche implementative non compatibili con la data di go live del servizio al 1° aprile 2024,** in quanto sono necessarie adeguate fasi di test per evitare eventuali disservizi per i clienti (es. mancata fatturazione, mancata gestione dei reclami ecc.).

La stessa Autorità è di fatto consapevole dell'impegno gestionale richiesto tant'è che, in aggiunta alla relazione prevista già dalla delibera 208/2022/R/eel, richiede che l'aggiudicatario presenti, ai fini dell'assegnazione definitiva, una dichiarazione d'intenti in cui esponga sinteticamente per ogni macro-processo l'adeguatezza della struttura aziendale e i relativi interventi che intende intraprendere. Tale strumento, avendo carattere puramente informativo, non risulta a nostro avviso sufficiente a garantire che il servizio sia affidato a soggetti con un'adeguata capacità gestionale, al fine di evitare possibili disservizi per i clienti.

Al fine di garantire la partecipazione a soggetti affidabili e con capacità gestionali adeguate, **A2A propone di adottare un principio di proporzionalità secondo il quale l'aggiudicatario non possa servire più del triplo dei clienti in fornitura al 30 giugno 2023.**

In merito ai **requisiti di natura finanziaria**, come già segnalato in precedenza, 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 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.

Di conseguenza anche **il livello di garanzie richieste a valle dell'aggiudicazione di un'area risulta essere insufficiente se proporzionato al valore del fatturato** che genera ogni singola zona. **Si propone pertanto che il valore della garanzia sia parametrato alla copertura di almeno un mese di fatturato che genera la singola area**, pertanto sia portata ad almeno 7 milioni di euro per area assegnata.

Per quanto concerne il **meccanismo di aggiudicazione delle aree**, A2A non comprende a pieno le motivazioni che hanno indotto l'Autorità a proporre un modello d'asta a turno unico in busta chiusa simultanea per tutte le aree territoriali. Tale modello non avrebbe il pregio di limitare fenomeni di collusione tra gli operatori, come invece si auspica l'Autorità al punto 4.15 del documento, ma potrebbe a nostro avviso incentivare tali fenomeni, in quanto imprese eventualmente poco corrette, a fronte del rischio di non ottenere l'aggiudicazione di alcuna area, avrebbero maggiore incentivo e comunque sufficienti tempistiche per accordarsi ed indirizzare adeguatamente le proprie offerte.

**A2A ritiene pertanto che sia preferibile il modello d'asta *multiround***, in quanto, sulla base anche delle evidenze emerse in occasione dell'aggiudicazione del STG microimprese, permette di garantire sia un'efficiente competizione tra i diversi partecipanti che

un'adeguata trasparenza a beneficio soprattutto dei soggetti di dimensioni minori che non hanno gestito precedentemente il servizio di tutela e in generale la formazione di prezzi di aggiudicazione che riflettono al meglio la valorizzazione delle diverse aree.

In merito alla **mancata definizione di un *floor***, A2A ribadisce le proprie perplessità in quanto l'**aggiudicazione a prezzi fortemente negativi**, come avvenuto anche in occasione delle aste per le microimprese, **potrebbe di fatto disincentivare il passaggio al mercato libero dei clienti domestici non vulnerabili**, che vedrebbero applicato in STG un prezzo di fornitura inferiore sia a quello precedentemente applicato nel servizio di maggior tutela che a quello sottoscrivibile nel mercato libero, per l'assenza del corrispettivo di commercializzazione. In ogni caso, la possibilità di prezzi negativi dovrebbe a maggior ragione accompagnarsi ad uno *screening* molto severo dei requisiti economico finanziari dei partecipanti, infatti, l'aggiudicazione a un prezzo negativo potrebbe comportare **l'insostenibilità della fornitura a lungo termine**, con conseguente default, 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 e distorsivi, 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 mercato, si ripropone l'introduzione di **un corrispettivo di commercializzazione in linea con l'attuale corrispettivo previsto nel mercato di maggior tutela (PCV)**, e il versamento del differenziale, se positivo, rispetto al costo di aggiudicazione d'asta ad un apposito fondo istituito da CSEA a sostegno dei clienti vulnerabili e/o alla riduzione degli oneri generali di sistema e al ristoro dei costi non recuperabili in capo agli attuali esercenti la maggior tutela. Ciò avrebbe il vantaggio sia di incentivare il passaggio al mercato libero dei clienti sia di renderli più contendibili per tutti gli operatori del mercato libero, garantendo all'Autorità un fondo per sostenere altre iniziative a beneficio dell'intero sistema.

In merito al **proseguo del servizio di tutela per i clienti domestici vulnerabili, in attesa del documento di consultazione che descriva nel dettaglio le modalità di individuazione e di gestione di tali clienti**, A2A ritiene opportuno evidenziare che potrebbero verificarsi situazioni in cui gli esercenti della maggior tutela siano costretti a gestire un numero piccolissimo di clienti; pertanto, potrebbe risultare spropositato l'onere economico a carico degli esercenti per adempiere agli obblighi di unbundling funzionale e contabile previsti fino ad oggi. Si propone quindi un rilassamento di tali vincoli, attraverso

regole di separazione funzionale e contabile simili a quelle attualmente in uso per i clienti tutelati nel settore gas, o in alternativa (sebbene meno efficiente) che venga riconosciuto a tali esercenti un adeguato meccanismo di ristoro che permetta di garantire la completa copertura degli oneri gestionali per tali clienti.

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 in questi anni un numero di clienti che perderanno a valle dell'avvio del nuovo servizio a tutele gradualì per i clienti domestici non vulnerabili. Il meccanismo dovrà considerare gli *stranded costs* connessi alle infrastrutture tecnologiche di cui gli esercenti di maggior tutela si sono dovuti dotare e alla riorganizzazione e ricollocazione del personale oggi dedicato a tale servizio.

### ***Spunti per la consultazione***

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

A2A concorda con l'impostazione dell'Autorità che, in linea con quanto già previsto per i clienti domestici gas, propone di affidare al SII il compito di individuare in autonomia i clienti vulnerabili sulla base dell'età anagrafica e del bonus sociale. A riguardo si evidenzia la necessità che venga avviata una opportuna fase di consultazione al fine di comprendere maggiormente nel dettaglio eventuali obblighi a carico degli attuali esercenti la maggior tutela e dei venditori di mercato libero.

#### **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.**

A2A non condivide la proposta che le componenti di commercializzazione siano aggiornate tenendo conto degli esiti delle procedure concorsuali, in quanto il valore che si determina in base d'asta ha delle logiche puramente di mercato libero che si differenziano completamente dalle logiche previste per una fornitura in tutela.

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

A2A concorda con quanto proposto.

**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?**

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 senza adeguate capacità economiche, finanziarie e gestionali potrebbe esporrebbe il sistema al rischio di situazioni di default, che danneggerebbero inevitabilmente l'intero sistema oltre che gli stessi clienti finali.

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

A2A pur concordando con le soluzioni proposte in caso di indisponibilità degli esercenti, ritiene opportuno ribadire la necessità che l'Autorità definisca una regolazione cautelativa (accesso alle aste ai soli soggetti che abbiano dimostrato di possedere adeguate capacità economico/gestionali) affinché si possano ridurre quanto più possibile le probabilità di ricadere in tale fattispecie. Si fa, infatti, presente che la sostituzione di un esercente per indisponibilità potrebbe avere ricadute rilevanti sui clienti che difficilmente comprenderebbero le motivazioni per cui la propria fornitura sia rifornita da un altro soggetto, diverso da quello iniziale e si troverebbero nelle condizioni di rifare una serie di operazioni (richiesta SDD, attestazioni agevolazioni fiscali, ecc...) necessarie per la gestione corretta della fornitura.

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

A2A condivide la formulazione dell'offerta in €/POD/anno in considerazione della possibilità di mitigare il rischio profilo per gli esercenti e di evitare un disallineamento con le offerte

formulate per il mercato libero. A riguardo risulta opportuno segnalare che, considerato che in fase di applicazione il parametro  $\gamma$  sarà quantificato in c€/POD/anno, è preferibile che anche in fase di gara le offerte da parte degli operatori debbano essere effettuate con la medesima unità di misura.

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

**Q8. Si condivide la struttura delle condizioni economiche applicate ai clienti finali? Per quali motivi?**

A2A condivide quanto proposto.

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

A2A condivide quanto proposto.

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

**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?**

A2A condivide quanto proposto.

**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?**

A2A, concordando con quanto proposto, coglie l'occasione per evidenziare la necessità che Arera definisca un tracciato unico per l'invio da parte degli EMT delle informazioni post gara, al fine di agevolarne il caricamento sui sistemi dei soggetti aggiudicatari.

E', inoltre, necessario che tale tracciato contenga obbligatoriamente l'informazione relativa al dato fiscale del cliente finale al fine di permettere all'aggiudicatario di evidenziare possibili disallineamenti tra le informazioni contenute nella banca dati del EMT e nel RCU;



tali disallineamenti possono essere legati anche a prestazioni intercorse tra la trasmissione del flusso da parte dell'EMT e la messa a disposizione dei dati dei clienti aggiudicati tramite gara.

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

A2A, come anche evidenziato in premessa, ritiene che il requisito finanziario richiesto, pari a 100.000 € di capitale sociale, per l'accesso alle procedure concorsuali sia **irrisorio e totalmente inadeguato** se paragonato al volume delle garanzie che dovranno essere prestate ai vari soggetti preposti (Terna, distributori, GME) in caso di assegnazione di almeno un lotto. Si ritiene che qualora non sia possibile incrementare il valore di capitale sociale richiesto, siano perlomeno introdotti anche altri indicatori rappresentativi del livello di patrimonializzazione dell'azienda e dell'effettiva capacità finanziaria della società.

**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?**

A2A ribadisce che la soglia minima di 100.000 POD/PDR serviti per l'accesso alle procedure concorsuali risulta essere **totalmente inadeguata** in considerazione del numero potenziale di punti da gestire che potrebbero aggiudicarsi i soggetti (fino a circa 1,5 milioni di POD). Decuplicare la propria base clienti richiede all'operatore uno sforzo economico e gestionale importante e preventivamente pianificato, con tempistiche implementative adeguate che mal si conciliano con le tempistiche proposte di inizio fornitura.

Per tali motivi **A2A propone di introdurre una regola di proporzionalità tra l'eligibility - in termini di numerosità di assegnazione massima - dell'operatore e la numerosità della 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.

**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?**



A2A non condivide la proposta di consentire la partecipazione alle aste ai RTI, in quanto ritiene che i requisiti richiesti alle imprese partecipanti siano insufficienti per garantire una solidità e una capacità gestionale che tutelino adeguatamente i clienti da possibili situazioni di default. I clienti domestici ancora in maggior tutela sono clienti che necessitano di maggiori garanzie, in considerazione anche della loro scarsa propensione al libero mercato; pertanto, è necessario che le aree siano assegnate unicamente a soggetti in grado di garantire alti standard qualitativi di servizio e una continuità di fornitura per l'intero periodo.

**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?**

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

A2A esprime forti perplessità in merito alla presentazione sia della dichiarazione d'intenti che della relazione, in quanto ritiene che tali documenti 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 le indicazioni riportate sono difficilmente verificabili da parte della stessa Autorità.

Come già evidenziato in occasione della risposta alla consultazione relativa alle STG microimprese, A2A ritiene opportuno che l'Autorità introduca una regolazione volta a verificare preventivamente e in modo accurato la presenza di tutti i requisiti organizzativi/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.

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

A2A non ha ulteriori criticità da segnalare.

**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?**

A2A ribadisce le proprie perplessità in merito al livello di garanzia richiesto a valle dell'aggiudicazione di un'area, in quanto ritiene che non sia adeguatamente proporzionato al valore del fatturato che genererà ogni singola zona. Si propone che, al fine di evitare possibili rischi per il sistema generati da possibili situazioni di default degli aggiudicatari, le garanzie siano parametrizzate in base al fatturato di almeno un mese generato da ogni singola zona (secondo una prima stima risulta pari ad almeno 5 - 7 milioni di euro).

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

A2A ritiene opportuno che tra le informazioni pre-gara sia anche ricompreso il dettaglio degli importi delle rateizzazioni delle fatture per le utenze colpite dai sismi del Centro Italia del 2016-17. Considerato che, in base a quanto previsto dalle disposizioni della delibera 250/2017/R/com, l'esercente il STG entrante dovrà compensare gli esercenti uscenti degli importi delle rate non ancora scadute, risulta fondamentale essere a conoscenza di tale valore al fine di comprenderne l'impatto sia economico che gestionale in caso di aggiudicazione. Per le medesime motivazioni, ove possibile, sarebbe importante che fosse fornita ai partecipanti alle aste anche l'informazione relativa a una stima dell'importo totale delle sospensioni dei pagamenti nelle aree alluvionate dell'Emilia Romagna, a seguito di quanto disposto dal decreto-legge 1° giugno 2023, n. 61.

**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.**

A2A ritiene preferibile la configurazione A in quanto la partecipazione all'asta risulterebbe maggiormente semplificata in termini di valutazioni di impatti e gestione delle offerte, anche se si rileva una non trascurabile variabilità dei dati caratteristici dei lotti in entrambe le configurazioni.

Per ridurre tale variabilità si considera ammissibile rilassare i vincoli di contiguità geografica delle aree che compongono i lotti.

Con l'occasione si ritiene inoltre opportuno segnalare alcune imprecisioni rilevate sulle

tabelle di descrizione delle configurazioni:

*Configurazione A*

- Catanzaro, Cosenza, Crotone e Taranto sono presenti sia nel lotto 17 che nel 18;
- nel lotto 18 è presente nella colonna Province "Sud5", che è il nome del lotto 18;
- Rieti è presente sia nel lotto 12 che nel 16;
- Sassari è presente sia nel lotto 14 che nel 15;

non sono presenti le province di Brindisi, Lecce, Reggio Calabria, Vibo Valentia, Catania, Siracusa, Sud Sardegna e Roma (presente solo Roma città).

*Configurazione B*

- Rieti è presente sia nel lotto 14 che nel 15;
- Sassari è presente sia nel lotto 17 che nel 18;
- Non è presente la provincia di Sud Sardegna e la provincia di Roma (presente invece Roma città).

Si chiede pertanto conferma della correttezza degli altri dati nelle tabelle (POD, Volumi, Unpaid, %POD, %Volumi).

**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.**

Come già indicato in premessa si esprimono forti perplessità circa il possibile beneficio del modello d'asta proposto. Si ritiene infatti che il meccanismo di asta a turno unico in busta chiusa non permetta di ridurre i fenomeni collusivi e in aggiunta si incorre nel rischio che le aree meno appetibili possano non essere aggiudicate per assenza di offerte.

Si ritiene, pertanto, preferibile il modello *multiround* che ha dimostrato, come anche riportato nel documento di consultazione, il beneficio di una riduzione delle aree assegnate mediante sorteggio e ha permesso lo sviluppo di una efficiente competizione per l'allocazione di una molteplicità di aree.

Inoltre, tale meccanismo, grazie ad un processo di evoluzione progressivo dei prezzi ai quali tutti gli operatori coinvolti nell'asta contribuiscono e dei quali hanno via via visibilità, consente la formazione di prezzi di aggiudicazione che riflettono al meglio la valorizzazione delle diverse aree.

In ogni caso, si ribadisce la necessità che l'Autorità introduca un opportuno livello di *floor* non negativo e non noto ai partecipanti, al fine di evitare in primo luogo che operatori non affidabili o con strategie "opportunistiche" si aggiudichino un'area a prezzo eccessivamente basso (e non sostenibile) ed in secondo luogo la formazione di prezzi che, considerata la finalità del STG, rischierebbero di disincentivare i clienti domestici, soggetti con già scarsa propensione alla sottoscrizione di nuove offerte, a spostarsi sul mercato libero.

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

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

Pur ritenendo preferibile l'adozione del modello *multiround* non si ravvedono criticità nelle presenti proposte.

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

L'asta di riparazione per sua natura viene svolta quando in un'area non sono pervenute offerte. Mantenere il medesimo livello di *cap* potrebbe determinare la mancata assegnazione dell'area con conseguente assegnazione del servizio di fornitura all'esercente di tutela. Per tali motivazioni non si comprendono le motivazioni per le quali l'Autorità è intenzionata a mantenere il medesimo livello di *cap* anche in sede di asta di riparazione.

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

A2A ritiene che le precedenti esperienze per l'assegnazione del STG per le piccole e le micro-imprese abbiano messo in evidenza un forte interesse da parte dei soggetti aventi i requisiti a partecipare, riflettendosi positivamente sul prezzo di aggiudicazione. Le procedure per le micro-imprese hanno ottenuto un ottimo risultato pur essendosi svolte con estremo ritardo rispetto alle tempistiche iniziali (a causa dell'hackeraggio dei sistemi informativi del GSE) e in un momento storico particolarmente difficile dovuto alla situazione di forte incertezza legata all'andamento dei prezzi energetici e agli elevati livelli di morosità

che quest'ultimi hanno generato.

Per tali motivazioni A2A ritiene che non vi siano i presupposti per ipotizzare che le prossime procedure vedano una riduzione dei partecipanti, soprattutto per il fatto che i clienti domestici oggetto di asta, avendo una minor propensione al cambiamento, rappresentano un comparto molto appetibile.

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

A2A condivide quanto proposto.

**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.**

A2A condivide quanto proposto.