

Osservazioni
di
Confartigianato Imprese
al

Documento per la consultazione DCO 49/2024-Servizio a Tutele Graduali per le Piccole Imprese. Orientamenti per la revisione della regolazione del servizio e delle procedure concorsuali per l'assegnazione del Servizio-

Premessa

In via preliminare appare opportuno osservare che a nostro avviso le revisioni di taluni aspetti puntuali delle condizioni di erogazione del Servizio a Tutele Graduali per le piccole imprese (di seguito STG piccole imprese) oggetto del presente documento di consultazione, non possono essere valutate esclusivamente all'interno del perimetro a cui il servizio si riferisce, ma all'interno di un perimetro più ampio, costituito dal mercato di riferimento delle BT altri usi e BT domestiche.

Come è noto, l'STG delle piccole imprese che ha riguardato circa 200.000 punti è attivo a regime da luglio 2021; l'STG per le microimprese che ha riguardato 1 milione e 300.000 punti è attivo da Aprile 2023 ; l'STG per i clienti domestici non vulnerabili, le cui aste si sono svolte nel gennaio di quest'anno sarà attivo da Luglio 2024 ed in un prossimo futuro verranno svolte le aste per i clienti domestici vulnerabili. Queste procedure hanno determinato/determineranno assegnazioni a nuovi venditori e spostamenti dall' STG verso il mercato libero di una base di clienti che ha delle caratteristiche assimilabili, che sono state oggetto di procedure distinte più per comprensibili motivi di cautela che non per le necessità del processo di traghettamento di questo segmento di clienti al mercato libero.

Conseguentemente, visto che il mercato di riferimento è più ampio rispetto ai circa 86 mila punti rimasti in STG piccole imprese, l'impatto di alcune proposte andrebbe valutato sulla distribuzione delle quote tra venditori dell'intero mercato di riferimento.

Inoltre, ad avviso di Confartigianato, un'analisi della convenienza delle scelte dei clienti finali che si sono spostati dall'STG Piccole e Micro Imprese verso il Mercato Libero avrebbe consentito una riflessione più efficace. Tale analisi, opportunamente clusterizzata, oltre a testare l'effettivo livello di capacitazione del cliente finale, poteva dare dei suggerimenti interessanti sulle finalità che le gare devono perseguire, non necessariamente coincidenti con il prezzo più basso, se tale prezzo non è coerente con i fondamentali economici di mercato.

Spunti di consultazione

Q.1 Si concorda con l'orientamento dell'Autorità di differenziare territorialmente il prezzo pagato dal cliente finale sulla base del prezzo di aggiudicazione di ciascuna territoriale dopo tre mesi dall'attivazione del servizio? Motivare la risposta. In alternativa, si ritiene preferibile prevedere una gradualità nel passaggio da un prezzo unico a un prezzo differenziato territorialmente (ad esempio prevedendo un periodo temporale, successivo ai primi tre mesi, durante il quale solo una parte – eventualmente crescente – del prezzo viene differenziata territorialmente)? Motivare la risposta.

Confartigianato esprime parere contrario alla differenziazione territoriale del prezzo pagato dal cliente finale. Rispetto alle argomentazioni proposte dall'Autorità nel DCO si osserva che non sembra opportuno allineare l'STG per le piccole imprese alla Salvaguardia o al FUI. Nell'STG Piccole Imprese rimangono clienti inerti, che hanno scelto di non spostarsi per varie ragioni, che meriterebbero un approfondimento e che potrebbero anche includere una particolare convenienza delle condizioni economiche dell'STG rispetto al Mercato Libero. Diversamente, in Salvaguardia o nel FUI finiscono clienti che non trovano un fornitore nel Mercato Libero per le loro caratteristiche, come la morosità. Inoltre, tale scelta è da evitare perché è ragionevole presumere che renderebbe più costose le forniture elettriche nelle aree con maggiore difficoltà economica, sia perché l'STG sarebbe più costoso che per il normale effetto di benchmark che questo eserciterebbe sulle condizioni del mercato libero locale. L'accentuazione del divario tra nord e sud non va mai a beneficio di un sistema paese perché la maggiore velocità di una parte scontrerà in ogni caso la lentezza di quella più in affanno, poiché minore sviluppo comporta minore domanda interna, minori consumi e conseguentemente minore rilevanza sui mercati europei ed internazionali.

Q.3 Si condividono le modifiche ipotizzate in merito ai requisiti di partecipazione alle procedure concorsuali? Se no, indicare i motivi e precisare il/i requisito/i cui si fa riferimento. Si ritiene opportuno che vengano modificati altri requisiti di partecipazione alle procedure concorsuali, per i quali viene ipotizzata la conferma? Quali e perché?

Si concorda.

Q.4 Si concorda con la modifica alle modalità di determinazione della soglia minima di clienti serviti che deve essere rispettata ai fini della partecipazione alle procedure concorsuali? Se no, per quali motivi?

Si concorda.

Q.5 Si condivide il set di informazioni che l'Autorità intende mettere a disposizione dei partecipanti alle procedure concorsuali? Se no per quali motivi?

Il punto 3.15 del DCO si riferisce ai “ *punti di prelievo oggetto di assegnazione*”, mentre la lettera a) dello stesso punto si riferisce al “ *numero totale di punti di prelievo serviti nel STG per le piccole imprese ed energia elettrica prelevata per ciascun mese del periodo di assegnazione del servizio (cioè da luglio 2021 all’ultimo mese disponibile prima della messa a disposizione), distinti per:*” Non è chiaro se le informazioni da mettere a disposizione si riferiscano ai circa 86.000 punti rimanenti nell’STG Piccole Imprese, ovvero se queste si riferiscono all’insieme dei 200.000 punti serviti a partire da Luglio 2021. Se quest’ultima fosse l’interpretazione corretta, a nostro avviso si tratterebbe di informazioni non necessarie e siamo del parere che queste debbano riferirsi solo agli 86.000 punti attualmente in STG.

Q.7 Quale delle due configurazioni proposte tra A e B si ritiene preferibile? Motivare la risposta

Si ritiene la configurazione B maggiormente efficiente per una corretta determinazione del prezzo di gara. L’omogeneità della morosità sembra essere più rilevante rispetto all’omogeneità dei volumi, trattandosi pur sempre di piccole imprese con consumi limitati.

Q.8 Si condivide il prospettato meccanismo di asta a turno unico in busta chiusa? Se no, per quali motivi?

Q.9 Si condivide l’orientamento di non applicare il limite al numero massimo di aree aggiudicabili dal singolo partecipante? Se no, per quali motivi?

Q.10 Si condivide l’orientamento di prevedere il medesimo livello di cap al prezzo massimo per l’asta madre e per quella di riparazione? Se no, per quali motivi?

Q.11 Ci sono ulteriori aspetti da segnalare con riferimento al disegno d’asta? Motivare la risposta.

Il monitoraggio sull’evoluzione dei mercati di vendita al dettaglio dell’energia elettrica e del gas, aggiornato a gennaio 2024 (59/2024/I/COM) mostra che l’STG per le Piccole Imprese si è

ridotto dal primo mese di erogazione (luglio21) a settembre 23 del 56,4% (passando da 200.000 ad 85.000 punti circa) con destinazione, in primo luogo, verso altri venditori del libero mercato ed in secondo luogo verso le offerte del mercato libero degli esercenti l'STG aggiudicatari del servizio. Nell'STG per le microimprese la riduzione è stata del 21% circa, con destinazione in primo luogo verso i venditori facenti parte del gruppo del precedente esercente la maggior tutela e verso gli altri venditori del mercato libero in secondo luogo. Complessivamente il passaggio ha coinvolto circa 395.000 punti ma l'analisi *"non fornisce indicazioni sull'effettiva convenienza dell'offerta scelta nel mercato libero dai clienti usciti dall'STG"*. Il parametro alfa per l'STG delle Piccole Imprese si attesta attorno ai 40 euro/punto, mentre il parametro delta per l'STG delle Micro Imprese si attesta attorno ai 28 euro punto circa. La valutazione dell'effettiva convenienza delle scelte nel mercato libero dei clienti usciti dall'STG di cui sopra, sarebbe stata effettivamente utile per verificare, pur con la necessaria approssimazione, se tali valori sono effettivamente molto convenienti rispetto al mercato libero. L'asta svoltasi nel gennaio di quest'anno per i clienti non vulnerabili ha prodotto dei risultati simili, ossia molto convenienti se li si raffronta con il prezzo di tutela stabilito dall'Autorità per un servizio efficiente. Poiché il senso del servizio a tutele gradualistiche non è quello di porsi in competizione col mercato ma al contrario di traghettarvi i clienti che non hanno scelto, è lecito chiedersi se il risultato delle aste non sia in realtà suggestivo di un comportamento di gara aggressivo dei venditori aggiudicatari, nella speranza che le difficoltà del cliente finale di piccola dimensione di comprensione di quanto paga attualmente e quanto gli viene offerto sul mercato libero, facilitino il passaggio a condizioni meno convenienti di quelle di cui usufruisce per effetto delle aste.

In questo scenario è ragionevole chiedersi se l'obiettivo delle aste di gara non debba essere il minor prezzo possibile, che potendo essere in perdita o assai poco remunerativo potrebbe spingere gli esercenti a comportamenti aggressivi nella fase successiva all'assegnazione, ma un prezzo giusto, compatibile con gli equilibri di mercato e rispetto al quale il dinamismo concorrenziale possa effettivamente performare in termini di maggiore efficienza. Per tali ragioni a nostro avviso non è opportuno superare la logica del *floor* che invece deve servire proprio per evitare pratiche aggressive successive all'assegnazione.

Parimenti non si ritiene opportuno il superamento del limite massimo al numero di aree aggiudicabili dal singolo operatore, sia perché gli esiti delle aste dell'STG Piccole Imprese, dell'STG Micro Imprese e dell'STG per i clienti domestici non vulnerabili mostrano un'elevata partecipazione di venditori esercenti il servizio di maggior tutela, sia perché l'effetto dell'assegnazione del prezzo più basso di cui al punto 3.37 del DCO alla nostra attenzione non necessariamente è l'obiettivo da perseguire se tale prezzo non è compatibile con le performances del mercato.

Q.12 Si condivide la durata del periodo di assegnazione? Se no, per quali motivi?

Si condivide.

Q.13 Quanti mesi prima della fine del periodo di assegnazione del servizio dovrebbe essere proposta dall'esercente il STG al cliente l'offerta più favorevole? Motivare la risposta.

Ferma restando le nostre perplessità che il venditore possa valutare la convenienza per il cliente finale prima della propria, si potrebbe immaginare a sei mesi dalla scadenza un alert informativo che allerta il cliente che di lì a tre mesi riceverà l'offerta più favorevole che gli verrà applicata in caso di assenza di scelta.

