

**DOCUMENTO PER LA CONSULTAZIONE 49/2024/R/EEL: “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**

Con il documento per la **consultazione 49/2024/R/eel “Servizio a tutele gradualì per le piccole imprese orientamenti per la revisione della regolazione del servizio e delle procedure concorsuali per l’assegnazione del servizio”** l’Autorità illustra i propri orientamenti di revisione di alcuni aspetti della regolazione del STG piccole imprese e del disegno d’asta per l’assegnazione dello stesso, in vista dello svolgimento delle prossime procedure concorsuali per l’identificazione degli esercenti che saranno operativi dal 1° luglio 2024.

L’Autorità nel documento proposto intende confermare in linea generale la disciplina prevista dalla delibera 491/2020/R/eel, apportando alcuni correttivi inerenti principalmente al disegno d’asta e l’applicazione del parametro  $\alpha$ .

**A2A**, in linea generale, **concorda con l’intento dell’Autorità di affinare il modello in considerazione del mutato contesto di mercato**; se in un primo momento il Servizio Tutele Graduali (STG) per le piccole imprese era finalizzato a garantire una transazione graduale e consapevole del cliente verso il mercato libero, oggi deve rappresentare sempre più un servizio di ultima istanza, al pari di tutti gli altri, con il compito di assicurare la fornitura a tutti quei clienti che si trovino momentaneamente sprovvisti di fornitore.

Per tale motivazione **A2A non concorda con la proposta di differenziare l’applicazione del parametro di “fornitura del servizio” tra i primi tre mesi e il restante periodo di erogazione**. Si ritiene infatti necessario che **sia garantito ai clienti**, fin da subito, **un corretto segnale di prezzo**, affinché, in virtù della natura di ultima istanza che ricopre tale servizio, siano incentivati a sottoscrivere quanto prima un’offerta di mercato libero e permangano in STG solo il tempo necessario per trovare un nuovo fornitore.

**La differenziazione del parametro proposta potrebbe inoltre dar luogo ad un incremento dei reclami e delle conciliazioni che gli esercenti si troverebbero a dover gestire**, in quanto difficilmente tali clienti sarebbero in grado di comprendere la natura dell’applicazione di un valore differente in bolletta. L’esperienza di A2A nella gestione del STG piccole imprese e micro imprese ha messo infatti in evidenza come tale tipologia di clientela sia poco propensa alla presa visione delle comunicazioni inviate dal proprio esercente, con conseguente difficoltà a far comprendere la liceità di quanto applicato.

È inoltre opportuno evidenziare come **l’applicazione di un parametro differenziato in**

**bolletta richieda uno sviluppo importante dei sistemi informatici;** la modifica dei sistemi di fatturazione, come più spesso evidenziato, richiede tempistiche importanti, anche nel caso di modifica della sola logica di calcolo di un corrispettivo, che mal si conciliano con il breve lasso di tempo previsto dal documento tra la data di aggiudicazione del servizio e l'inizio del servizio stesso (solo 15 giorni). Tale aspetto potrebbe di conseguenza dar luogo a una possibile riduzione del numero di partecipanti alle prossime procedure concorsuali, in quanto lo sviluppo dei sistemi potrebbe rappresentare una barriera all'ingresso sia per coloro che non hanno mai fornito il servizio che per gli attuali aggiudicatari che si troverebbero a modificare le logiche di calcolo oggi sottese all'applicazione dei corrispettivi, anche in considerazione dell'esiguità delle numeriche di clienti aggiudicabili.

In merito alla **mancata definizione di un floor**, A2A ribadisce le proprie perplessità, soprattutto in considerazione dei risultati delle recenti aste del STG clienti domestici non vulnerabili, dove la maggior parte dei lotti è stata aggiudicata a prezzi fortemente negativi, con conseguente disallineamento tra quanto oggi offerto dal mercato libero o dall'attuale servizio di maggior tutela.

**Un'aggiudicazione a prezzi negativi fornirebbe ai clienti un segnale di prezzo distorto**, che potrebbe comportare il rischio sia di disincentivare la sottoscrizione di un'offerta di mercato libero da parte dei clienti forniti nel servizio che un potenziale svuotamento del mercato libero a fronte di un recesso massiccio da parte dei clienti ivi forniti al fine di garantirsi un prezzo di fornitura maggiormente vantaggioso. Il prezzo del STG non deve rappresentare in alcun modo un riferimento di mercato in quanto si andrebbe a snaturare la funzione per cui lo stesso servizio è pensato, ovvero garantire transitoriamente la fornitura ai clienti senza contratto di mercato libero attivo

Al fine di evitare possibili effetti distorsivi del mercato **A2A propone che l'Autorità provveda a fissare un floor non negativo e non noto** prima dell'inizio delle procedure concorsuali o in alternativa, in caso di assegnazione dell'area a un prezzo negativo, sia applicato al cliente un parametro pari a zero e il differenziale, se positivo, rispetto al costo di aggiudicazione d'asta sia versato a CSEA in un apposito fondo a sostegno dei clienti vulnerabili e/o della riduzione degli oneri generali di sistema. 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.

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

**Q1. 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.**

**Q2. Si ritiene vi siano altri aspetti relativi alle condizioni di erogazione del STG per le piccole imprese che necessitano di revisione? Motivare la risposta.**

A2A non concorda con quanto proposto, in quanto ritiene che la modifica dell'applicazione del parametro trascorsi tre mesi dall'avvio del servizio possa generare confusione nei clienti, che non sarebbero in grado di comprenderne a pieno le motivazioni, con conseguente potenziale aumento della reclusività nei confronti dell'esercente del servizio.

In considerazione anche dell'onere eccessivo e delle stringenti tempistiche di implementazione del meccanismo proposto, A2A ritiene auspicabile che l'Autorità preveda l'applicazione, fin da subito e per tutta la durata del servizio, del prezzo di aggiudicazione che si formerà in ciascuna area territoriale in esito alle procedure concorsuali, affinché sia fornito ai clienti il corretto segnale di prezzo del servizio erogato. In subordine, si propone che venga applicato il prezzo unico indifferenziato a livello territoriale (parametro  $\alpha$ ), come previsto nell'attuale STG piccole imprese.

**Q3. 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?**

**Q4. 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?**

A2A concorda con quanto proposto.

**Q5. Si condivide il set di informazioni che l'Autorità intende mettere a disposizione dei partecipanti alle procedure concorsuali? Se no per quali motivi?**

**Q6. Si concorda con le tempistiche di messa a disposizione delle informazioni pre-gara? Se no per quali motivi?**

A2A, concordando con il set di informazioni messo a disposizione dei partecipanti, ritiene opportuno evidenziare che il disegno proposto prevede tempistiche alquanto sfidanti per la messa a disposizione al SII dagli attuali esercenti STG del set informativo inerente al livello di morosità dei clienti. Come più volte evidenziato in diverse occasioni di confronto, la messa a disposizione di un set articolato di informazioni necessita di un'attenta attività di analisi e dell'ingaggio di diverse aree aziendali, che può essere attivato solo a valle della definizione puntuale delle specifiche tecniche afferenti al processo. Si ritiene pertanto opportuno evidenziare la necessità che Acquirente Unico pubblichi quanto prima le Specifiche tecniche per la trasmissione dei dati, affinché gli operatori abbiano tutti gli elementi necessari per estrarre tempestivamente le informazioni richieste e traguardare la sfidante data del 30 aprile.

**Q7. Quale delle due configurazioni proposte tra A e B si ritiene preferibile? Motivare la risposta**

Si ritiene preferibile la configurazione B, in quanto una configurazione volta a ridurre il differenziale tra le aree, in termine di morosità, potrebbe garantire una minor disomogeneità dei parametri offerti in sedi di aggiudicazione a beneficio dell'intero sistema, in quanto potrebbe essere garantito a tutti i clienti lo stesso segnale di prezzo.

**Q8. Si condivide il prospettato meccanismo di asta a turno unico in busta chiusa? Se no, per quali motivi?**

Come già evidenziato in occasione del documento di consultazione STG clienti domestici non vulnerabili, A2A ritiene che il meccanismo di asta a turno unico in busta chiusa non garantisca la riduzione di fenomeni di collusione tra gli operatori, come auspicato invece al punto 3.32 del documento. È opportuno sottolineare che il ridotto numero di clienti da gestire, potrebbe attirare l'interesse di un maggior numero di imprese che, qualora poco corrette, potrebbero incentivare tali fenomeni al fine di accrescere la propria base clienti e aggiudicarsi, in considerazione della loro dimensione, un numero interessante di clienti da portare a mercato libero attraverso la proposizione di 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 di tutti i partecipanti.

**Q9. Si condivide l'orientamento di non applicare il limite al numero massimo di aree aggiudicabili dal singolo partecipante? Se no, per quali motivi?**

A2A condivide quanto proposto.

**Q10. 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?**

A2A condivide quanto proposto e ritiene opportuno ribadire la necessità che l'Autorità provveda a definire anche un livello di floor non negativo e non noto ai partecipanti, al fine di evitare la formazione di prezzi negativi che, considerata la finalità di ultima istanza che svolge il servizio, rischierebbero di disincentivare i clienti a spostarsi sul mercato libero.

**Q11. Ci sono ulteriori aspetti da segnalare con riferimento al disegno d'asta? Motivare la risposta.**

Si segnala la necessità che venga chiarito con maggior dettaglio il punto 3.38 del documento, ovvero lo step successivo all'asta di riparazione qualora anch'essa dovesse andare deserta per una o più aree messe a gara. In sede di prima applicazione del meccanismo era previsto che in quell'occasione i clienti rientranti nel servizio continuavano ad essere riforniti dagli attuali esercenti della maggior tutela; pertanto, è necessario che sia data evidenza se tale "onere" risulterà in carico agli attuali esercenti STG e le modalità di erogazione che non dovranno danneggiare in alcun modo tali operatori.

**Q12. Si condivide la durata del periodo di assegnazione? Se no, per quali motivi?**

A2A condivide quanto proposto.

**Q13. 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.**

A2A ritiene che la proposta di offerta di mercato libero più favorevole debba essere trasmessa al cliente 90 (novanta) giorni prima della fine del periodo di assegnazione del STG, in linea con quanto previsto nel Codice di Condotta commerciale per le variazioni unilaterali.

**Q14. Si condividono le tempistiche prospettate? Se no, per quali motivi?**

A2A condivide quanto proposto in merito allo svolgimento della gara; tuttavia, come già motivato nella risposta al Q6, si evidenziano possibili criticità sulle tempistiche per la messa a

disposizione dei dati pre-gara da parte degli attuali esercenti STG.

Per poter rispettare il termine del 30 aprile, è necessario che Acquirente Unico pubblichi quanto prima le Specifiche tecniche affinché gli operatori abbiano tutti gli elementi necessari per estrarre le informazioni richieste.