

## **OSSERVAZIONI GENERALI:**

Edison accoglie con favore le modifiche introdotte dalla presente consultazione rispetto al precedente assetto regolatorio che aveva dettato i principi per lo svolgimento delle procedure concorsuali per l'assegnazione del Servizio a Tutele Graduali riservate ai clienti 'piccole imprese', all'epoca ancora serviti nel mercato di Maggior Tutela.

In particolare, si apprezzano l'estensione a questo segmento dei principi già previsti per le microimprese e i clienti domestici non vulnerabili, quali la possibilità di mantenere a fine servizio il cliente applicandogli la propria miglior offerta di mercato libero nonché l'allineamento dei requisiti di partecipazione e delle regole di aggiudicazione delle aste; tuttavia, ci sono alcuni aspetti che a nostro parere vale la pena rivalutare vista la peculiarità delle procedure concorsuali in analisi.

In primo luogo, riteniamo si debba considerare la natura di ultima istanza che caratterizzerà questo servizio, ormai destinato alla fornitura di una parte residuale dei clienti inizialmente presenti, sulla falsariga del servizio di salvaguardia.

A tale proposito, si ritiene che sia opportuno prevedere da subito l'applicazione ai clienti del corrispettivo offerto in asta per ogni lotto. Lo sfasamento temporale di fatturazione dei due parametri  $\alpha$  e  $\beta$ , infatti, andrebbe nella duplice e indesiderabile direzione di confondere il cliente che incapperebbe nella rendicontazione di importi differenti nel passaggio da una bolletta a quella successiva e non trasferirebbe da subito il corretto segnale di prezzo tipico di un mercato di ultima istanza simil-salvaguardia come quello qui in discussione.

L'inserimento fin da subito del parametro  $\beta$  appare necessaria anche per la evidente disomogeneità delle aree a livello di *unpaid ratio* in entrambe le configurazioni proposte. Infatti, l'applicazione di un corrispettivo unico a livello nazionale comporterebbe per alcune aree il pagamento di un prezzo, quasi certamente di molto superiore rispetto a quello offerto durante le procedure.

Aggiungiamo che un ulteriore elemento da tenere in considerazione nel disegno del procedimento di assegnazione, sempre alla luce delle caratteristiche della clientela oggetto di assegnazione, è la necessità di rendere noto il *cap* al prezzo, informazione che renderebbe più semplice la partecipazione evitando la possibilità che in alcune aree, segnatamente le meno appetibili da un punto di vista della morosità, si vada incontro alla mancata presentazione di un'offerta.

In ultimo, sarebbe utile chiarire se è corretto intendere che, fintanto che resterà in vigore il servizio di maggior tutela per i clienti vulnerabili, ad esso saranno assegnate le aree per la cui erogazione dovesse andare deserta anche l'asta di riparazione, così come previsto per gli anni precedenti.

Si riportano nel seguito le osservazioni agli spunti specifici.

## **OSSERVAZIONI PUNTUALI:**

**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.**

Q1. Come espresso in premessa, riteniamo che applicare temporaneamente per i soli primi 3 mesi di servizio il parametro  $\alpha$  e, una volta trascorsi questi, applicare il parametro  $\beta$  differenziato per area, presenti diverse criticità. In primis, il cliente fornito nel STG potrebbe non comprendere correttamente il cambio repentino degli importi delle proprie bollette, che per alcune zone territoriali potrebbe essere significativo, con conseguente rischio di reclami nei confronti dell'esercente il STG. La seconda criticità è legata all'operatività dell'ESTG e all'intervento nell'arco di tre mesi e in corso di fornitura sui propri sistemi di fatturazione per modificare i corrispettivi applicati ai clienti. Tale attività, come evidente comporterebbe sforzi economici significativi.

Comprendendo e condividendo la logica su cui ARERA si è basata, ossia il trasmettere correttamente i segnali di prezzi ai clienti che continueranno a essere serviti nel STG PMI per incentivare uno spostamento verso il mercato libero, al fine di evitare le due criticità evidenziate riteniamo preferibile che si applichi da subito e senza cambiamenti il prezzo di aggiudicazione determinatosi in ciascuna area territoriale in esito alle procedure concorsuali (parametro  $\beta$ ).

Se invece ARERA intende confermare la proposta del cambio dei corrispettivi applicati, allora riteniamo che andrebbero previsti dei correttivi per quelle aree in cui plausibilmente, dato il maggiore interesse e livello di competizione in fase di gara, il parametro  $\beta$  sarà inferiore all' $\alpha$ . In caso contrario potrebbe verificarsi la situazione in cui, con il passaggio dal parametro  $\alpha$  al  $\beta$ , i clienti di alcune aree godrebbero addirittura di uno "sconto" sul prezzo finale pagato in bolletta, rispetto a quanto pagato nei mesi precedenti. Il che andrebbe contro l'obiettivo di incentivare lo spostamento degli stessi al mercato libero.

**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?**

Si condivide.

**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?**

Così come fatto per il STG domestici non vulnerabili, è auspicabile che venga prevista una bonifica dei dati di fatturazione, al fine di consentire un passaggio efficiente dei clienti da un operatore all'altro, ma si segnala che certamente le tempistiche di messa a disposizione sono sfidanti, anche in considerazione del fatto che

l'attivazione di questi clienti per alcuni operatori sarebbe concomitante rispetto all'attivazione del STG domestici non vulnerabili.

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

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

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

**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?**

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

Q.10 Si rimanda alle considerazioni in introduzione. Nello specifico, riteniamo che la *disclosure* sul cap al prezzo sia necessaria per diminuire le probabilità che la partecipazione, soprattutto in alcune aree, vada deserta. Riteniamo inoltre che il mantenimento del cap anche nell'asta di riparazione rischi di compromettere l'aggiudicazione di alcune aree, soprattutto quelle caratterizzate da morosità più elevata.

Q11. Ribadiamo l'opportunità di chiarire quale sia lo step successivo all'asta di riparazione nel caso in cui anch'essa dovesse andare deserta per una o più aree messe a gara.

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

**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.**

Q13. Riteniamo che la soluzione preferibile sia quella di prevedere che la proposta di offerta del mercato libero venga trasmessa un mese prima della cessazione del STG.

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

Si comprende che le tempistiche siano state fissate tenendo in considerazione la scadenza dell'attuale periodo di erogazione del STG PMI, ma si rileva come queste siano da considerarsi sfidanti se valutata la concomitanza con l'attivazione del STG domestici non vulnerabili.