

**SCHEMA DI DECRETO DI ATTUAZIONE
DELL'ARTICOLO 1, COMMA 60-BIS,
DELLA LEGGE 4 AGOSTO 2017, N. 124**

AUDIZIONE A2A ENERGIA


**SENATO DELLA REPUBBLICA
8^ COMMISSIONE
AMBIENTE, TRANSIZIONE ECOLOGICA,
ENERGIA, LAVORI PUBBLICI,
COMUNICAZIONI, INNOVAZIONE
TECNOLOGICA**







16 maggio 2023

- 1 Gruppo A2A: il Piano Industriale al 2030 prevede una crescita importante nella vendita di energia elettrica e gas**
- 2 Risultati delle recenti assegnazioni dei servizi di tutele gradualali: piccole imprese e microimprese
- 3 Osservazioni puntuali allo schema di DM concernente la disciplina dei criteri e delle modalità per l'ingresso consapevole dei clienti domestici nel mercato libero dell'energia elettrica

IL GRUPPO A2A: EBITDA 2022 ~ 1.505 M€

Business mix integrato e bilanciato con forti sinergie

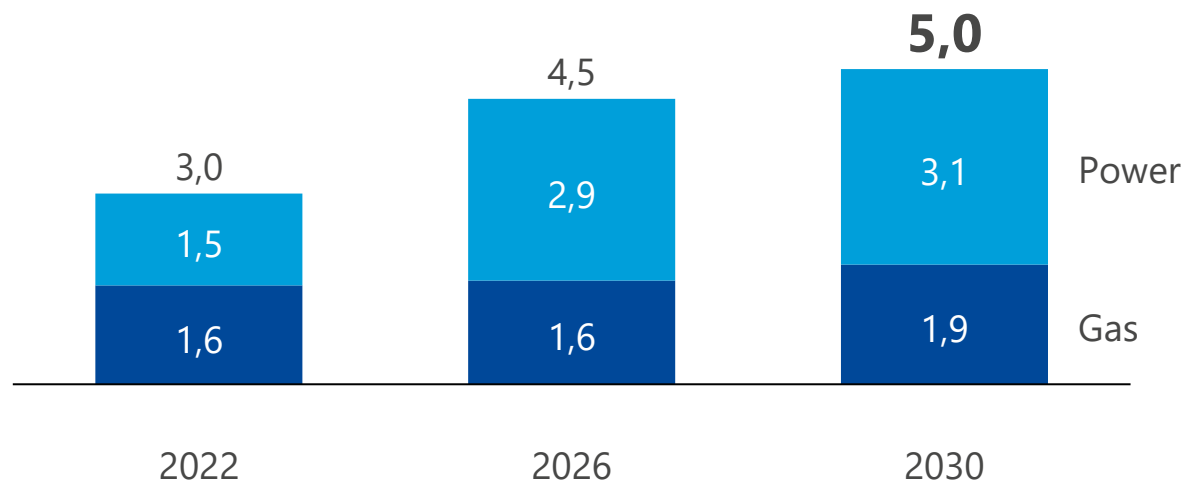
 Investiremo 16 MLD€ da oggi al 2030 nei due pilastri del nostro Piano: Transizione Energetica ed Economia Circolare

BUSINESS UNITS		EBITDA ¹	EBITDA %	PRINCIPALI ATTIVITÀ	
 ENERGIA	GENERAZIONE	554 M€	36%	<ul style="list-style-type: none"> Generazione energia elettrica Wholesale & Trading 	 Secondo operatore dell'energia in Italia per capacità installata, per volumi venduti ai clienti finali e quarto tra gli operatori industriali delle rinnovabili
	MERCATO	125 M€	8%	<ul style="list-style-type: none"> Vendita energia elettrica e gas Efficienza Energetica e VAS² 	
 AMBIENTE	RACCOLTA	54 M€	3%	<ul style="list-style-type: none"> Servizio Igiene Urbana 	 Primo operatore dei rifiuti in Italia per tonnellate trattate
	TRATTAMENTO	305 M€	20%	<ul style="list-style-type: none"> Recupero materia Recupero energia 	
 SMART INFRASTRUCTURES	RETI	350 M€	22%	<ul style="list-style-type: none"> Distribuzione elettrica e del gas Servizio idrico integrato 	 Secondo operatore delle reti elettriche in Italia per energia distribuita
	CALORE	135 M€	9%	<ul style="list-style-type: none"> Cogenerazione e recupero calore Distribuzione e vendita calore 	
	ALTRI SERVIZI	34 M€	2%	<ul style="list-style-type: none"> Smart City Illuminazione pubblica E-mobility 	

Note: (1) EBITDA al netto dell'EBITDA "Corporate" (-52 M€); (2) Value Added Services.

CRESCITA IMPORTANTE NELLA VENDITA DI ENERGIA ELETTRICA E GAS CON SVILUPPO DI NUOVI SERVIZI

Evoluzione customer base | Mln



~30 TWh
Energia elettrica
Venduta @2030
di cui 59% Verde

~3,4 Bmc
Volumi di gas
Venduti @2030

~30%
Acquisizioni
digital

Nuovi servizi energetici



Sviluppo e-moving e ampliamento offerte VAS semplici

Crescita clienti e-moving e ampliamento portafoglio VAS legati alla micro mobilità



Solare small scale

Nuova offerta solare B2C e crescita della capacità solare B2B installata



Sviluppo Comunità Energetiche

in virtù della forte spinta verso l'autonomia energetica

- 1 Gruppo A2A: il Piano Industriale al 2030 prevede una crescita importante nella vendita di energia elettrica e gas
- 2 **Risultati delle recenti assegnazioni dei servizi di tutele gradualali: piccole imprese e microimprese**
- 3 Osservazioni puntuali allo schema di DM concernente la disciplina dei criteri e delle modalità per l'ingresso consapevole dei clienti domestici nel mercato libero dell'energia elettrica

SERVIZIO A TUTELE GRADUALI (STG)

Piccole imprese elettriche

La Delibera ARERA 491/2020/R/eel ha definito il **Servizio a Tutele Graduali (STG)** con decorrenza 1° gennaio 2021 per le **piccole imprese elettriche aventi potenza > 15 kW (*)** ancora nel servizio di maggior tutela (circa 190.000 utenze).

Per il periodo 1° gennaio-30 giugno 2021 (regime provvisorio) il STG è stato erogato dagli attuali esercenti la maggior tutela a condizioni economiche e contrattuali pressoché invariate mentre, a partire dal 1° luglio 2021 (regime definitivo) e per un periodo di 3 anni, il STG è erogato da operatori selezionati tramite asta organizzata da Acquirente Unico.

Alle procedure hanno partecipato **20 operatori per 9 lotti territoriali** con applicazione di un **tetto antitrust** in relazione alle aree aggiudicabili dal singolo operatore **pari a 35% dei volumi totali**.

Le aste prevedevano un'aggiudicazione del lotto con un'offerta a sconto sul parametro β fissato da ARERA e che copriva i costi di commercializzazione e sbilanciamento non già riconosciuti dalla regolazione. A valle delle aste i clienti nel STG **sono forniti con la valorizzazione della materia prima energia al PUN a consuntivo e con una quota legata ai corrispettivi di commercializzazione definita in base agli esiti della gara al ribasso**.

A2A Energia si è aggiudicata 3 lotti: Lazio; Lombardia (con esclusione di Milano); Veneto, Liguria e Trentino-Alto Adige per un totale di circa 80.000 POD e circa 1,8 TWh/anno di consumo.

(*) Trattasi di:

- Piccole imprese connesse in BT (fatturato/bilancio annuo tra 2 e 10 MIO EURO, dipendenti compresi tra 10 e 50)
- Microimprese connesse in BT con almeno un punto avente potenza contrattualmente impegnata > 15 kW



Procedura concorsuale per l'individuazione degli esercenti il Servizio Tutele Graduali per il periodo 1 luglio 2021 - 30 giugno 2024

Ai sensi dell'articolo 20.3 del Regolamento disciplinante le procedure concorsuali per l'assegnazione del Servizio a Tutele Graduali per le piccole imprese del settore dell'energia elettrica di cui alla legge 4 agosto 2017, n. 124 (legge annuale per il mercato e la concorrenza) e della deliberazione dell'Autorità di Regolazione per Energia Reti e Ambiente 491/2020/R/eel e s.m.i., AU pubblica, per ciascuna area territoriale, il nominativo dell'esercente le tutele gradualì e il corrispondente valore del parametro β , nonché la graduatoria dei partecipanti che hanno presentato una valida offerta al secondo turno di gara.

Area territoriale	Posizione	Impresa	Valore β (€/MWh)
1) Puglia, Toscana	1	Iren Mercato S.p.A.	0,00
	2	HERA COMM SPA	
	3	Axpo Italia S.p.A.	
	4	A2A Energia S.p.A.	
	5	Illumia S.p.A.	
2) Lazio	1	A2A Energia S.p.A.	4,57
	1	A2A Energia S.p.A.	0,00
3) Lombardia senza il Comune di Milano	2	Illumia S.p.A.	
	3	Axpo Italia S.p.A.	
	4	Alperia Smart Services S.r.l.	
	5	HERA COMM SPA	
	6	Edison Energia S.p.A.	
	7	Enel Energia S.p.A.	
	1	Axpo Italia S.p.A.	0,00
4) Piemonte, Emilia-Romagna	2	HERA COMM SPA	
	3	Alperia Smart Services S.r.l.	
	4	A2A Energia S.p.A.	
	5	Illumia S.p.A.	
	6	Iren Mercato S.p.A.	
	7	Enel Energia S.p.A.	
	1	Iren Mercato S.p.A.	0,00
5) Comune di Milano, Friuli-Venezia Giulia, Valle d'Aosta	2	Vivigas S.p.A.	
	3	Bluenergy Group S.p.A.	
	4	A2A Energia S.p.A.	
	5	Axpo Italia S.p.A.	
	6	Alperia Smart Services S.r.l.	
	7	Edison Energia S.p.A.	
	8	Illumia S.p.A.	
	9	HERA COMM SPA	
	10	Enel Energia S.p.A.	
	1	A2A Energia S.p.A.	0,00
6) Veneto, Liguria; Trentino-Alto Adige	2	Iren Mercato S.p.A.	
	3	HERA COMM SPA	
	4	AGSM Energia S.p.A.	
	5	Illumia S.p.A.	
	6	Alperia Smart Services S.r.l.	
	7	Edison Energia S.p.A.	
	8	Enel Energia S.p.A.	
	1	HERA COMM SPA	7,47
7) Campania, Marche	2	A2A ENERGIA SPA	
	1	HERA COMM SPA	0,00
8) Umbria, Abruzzo, Molise, Basilicata, Calabria	2	A2A ENERGIA SPA	
	1	HERA COMM SPA	2,94
9) Sicilia, Sardegna	2	A2A ENERGIA SPA	

SERVIZIO A TUTELE GRADUALI (STG)

Microimprese elettriche

In analogia a quanto stabilito per le piccole imprese, la **Delibera ARERA 208/2022/R/eel ha definito le regole per l'assegnazione del STG delle microimprese elettriche con potenza fino a 15 kW** ancora in maggior tutela (circa 1,7 milioni di utenze), prevedendo che il servizio sia fornito per 4 anni.

Il termine per l'attivazione del servizio fissato al 1° gennaio 2023 è stato successivamente posticipato al **1° aprile 2023**.

Nel corso delle aggiudicazioni, a cui hanno potuto partecipare gli operatori che al 31 dicembre 2021 avevano servito almeno 100.000 POD/PdR, **sono stati assegnati 12 lotti di clienti** in base al minor prezzo offerto, espresso in €/POD/anno, a copertura dei costi di commercializzazione e sbilanciamento non già riconosciuti da ARERA.

A valle delle aste i clienti nel STG **sono forniti con la valorizzazione della materia prima energia al PUN a consuntivo e con una quota legata ai corrispettivi di commercializzazione definita in base agli esiti della gara al ribasso**.

Sono stati ammessi alle gare 21 operatori ma **alle procedure hanno partecipato 13 operatori**.

A2A Energia si è aggiudicata il tetto massimo delle aree aggiudicabili, ossia 4 lotti, pari al 35% dei volumi totali, pari a circa 500.000 POD per 1,2 TWh/anno di consumo.



Procedura concorsuale per l'individuazione degli esercenti il Servizio a Tutele Graduali per le microimprese per il periodo 1 aprile 2023 - 31 marzo 2027

Ai sensi dell'articolo 20.3 del Regolamento disciplinante le procedure concorsuali per l'assegnazione del Servizio a Tutele Graduali per le microimprese del settore dell'energia elettrica di cui alla legge 4 agosto 2017, n. 124 (legge annuale per il mercato e la concorrenza) e della deliberazione dell'Autorità di Regolazione per Energia Reti e Ambiente n. 208/2022/R/eel e s.m.i., AU pubblica, per ciascuna area territoriale, il nominativo dell'esercente il servizio le tutele gradualali e il corrispondente valore del prezzo di aggiudicazione dell'area.

Area	Impresa	Prezzo (€/POD/anno)
1) Friuli-Venezia Giulia, Trentino-Alto Adige, Belluno, Venezia, Verona	Hera Comm S.p.A.	-2.001,99
2) Bologna, Modena, Piacenza, Padova, Parma, Reggio-Emilia, Rovigo, Treviso, Vicenza	Sorgenia S.p.A.	-1.300,00
3) Abruzzo, Marche, Umbria, Forlì-Cesena, Ferrara, Ravenna, Rimini	A2A Energia S.p.A.	1.500,00
4) Bergamo, Brescia, Cremona, Lecco, Lodi, Milano escluso comune di Milano, Mantova, Sondrio	Sorgenia S.p.A.	-300,00
5) Valle d'Aosta, Alessandria, Asti, Como, Monza-Brianza, comune di Milano, Novara, Pavia, Varese, Verbania, Vercelli	Sorgenia S.p.A.	-900,00
6) Liguria, Biella, Cuneo, Torino	AGSM AIM Energia S.p.A.	900,00
7) Arezzo, Firenze, Latina, Prato, Rieti, Roma escluso comune di Roma, Siena, Viterbo	Illumia S.p.A.	1.300,00
8) Molise, Frosinone, Grosseto, Livorno, Lucca, Massa-Carrara, Pisa, Pistoia, comune di Roma	A2A Energia S.p.A.	2.500,00
9) Basilicata, Calabria, Bari, Taranto	Estra Energie S.p.A.	5.300,00
10) Sardegna, Caserta, Napoli escluso comune di Napoli	A2A Energia S.p.A.	10.500,00
11) Avellino, Barletta-Andria, Benevento, Brindisi, Trani, Foggia, Lecce, comune di Napoli, Salerno	Acen Energia S.p.A.	7.500,00
12) Sicilia	A2A Energia S.p.A.	5.300,00

Roma 16 dicembre 2022

Indice

- 01 Gruppo A2A: il Piano Industriale al 2030 prevede una crescita importante nella vendita di energia elettrica e gas
- 02 Risultati delle recenti assegnazioni dei servizi di tutele gradualali: piccole imprese e microimprese
- 03 Osservazioni puntuali allo schema di DM concernente la disciplina dei criteri e delle modalità per l'ingresso consapevole dei clienti domestici nel mercato libero dell'energia elettrica**

OSSERVAZIONI ALLO SCHEMA DI DM (1)

1. PIU' NESSUN RINVIO PER REALIZZARE IL SUPERAMENTO DEL REGIME REGOLATO

Riteniamo molto apprezzabile la scelta che senza ulteriori proroghe si proceda con la completa liberalizzazione del segmento domestici, prevedendo un traghettamento «graduale» verso il mercato libero che, nei recenti periodi di crisi delle commodities energetiche, ha saputo proteggere dalla volatilità i clienti che godevano di prezzi fissi. Al riguardo va detto che **A2A Energia**, nonostante l'incremento dei prezzi di approvvigionamento, **ha sempre onorato i propri contratti**, senza applicare modifiche unilaterali, come anche riconosciuto dall'AGCM. In aggiunta, **i risultati delle 2 aste STG già celebrate hanno visto emergere livelli di prezzo generalmente inferiori a quelli della tutela.**

2. ESCLUSIONE DEI CLIENTI VULNERABILI DALLA PROCEDURA DI GARA

Non è condivisibile la scelta di escludere i clienti vulnerabili dalle procedure di assegnazione, continuando a prevedere la loro permanenza nel servizio di maggior tutela, nelle modalità ad oggi regolate. La stessa AGCM nel suo Parere è critica rispetto a tale previsione, immaginando due possibili alternative:

- a) includere i clienti vulnerabili nei lotti in gara e successivamente offrire loro la possibilità di una tariffa regolata;
- b) aggiudicarli attraverso gare specifiche.

Numerose le **inefficienze e i costi che deriverebbero al sistema nel suo complesso e all' esercente nel conservare i vulnerabili nel servizio di maggior tutela**: oneri gestionali, applicazione delle regole di *unbundling* (TIUC, TIUF) oltre che mantenimento del contratto di dispacciamento con Acquirente Unico che resterebbe il fornitore della materia prima con la necessaria attivazione dei meccanismi di perequazione in tariffa tramite la CSEA. **Rispetto a quanto rilevato da AGCM, riteniamo invece che l'attuazione della soluzione a) sia coerente con le tempistiche di tutto il processo, oltre al fatto che visti i livelli di prezzo espressi dalle precedenti gare del STG** se anche i clienti vulnerabili fossero inclusi nel pacchetto dei domestici sicuramente beneficerebbero delle dinamiche competitive.

OSSERVAZIONI ALLO SCHEMA DI DM (2)

3. COPERTURA DEI COSTI SORGENTI E REVISIONE DELLE REGOLE *UNBUNDLING*

Nel caso i clienti vulnerabili fossero esclusi dalle aste, sarebbe urgente rivedere le logiche di copertura dei (maggiori) costi connessi a tali clienti. Trattasi, infatti, di costi emergenti in capo agli esercenti ai quali resterebbero per effetto della riduzione della base clienti che comporterebbe il venir meno di economie di scala. Inoltre sarebbe anche opportuno rivedere, nell'ottica di un loro rilassamento, le prescrizioni attualmente vigenti in tema di *unbundling* (i.e. trattasi delle prescrizioni in tema di separazione contabile e funzionale richieste oggi tra i clienti in maggior tutela e quelli sul mercato libero - commento alle previsioni di cui all'art. 1, comma 3).

4. COPERTURA DEI COSTI NON RECUPERABILI

Gli esercenti la maggior tutela, incaricati di svolgere tale servizio *ex lege*, hanno investito ingenti risorse nel corso degli anni. **La procedura in oggetto li espone a potenziali elevati rischi di costi non recuperabili a cui si dovrà far fronte qualora, in esito alle aste, il loro parco clienti dovesse essere soggetto ad un forte ridimensionamento.** Si evidenzia, pertanto, la necessità di definire apposite disposizioni regolatorie che prevedano opportune modalità di copertura degli *stranded cost* degli esercenti la maggior tutela, relativamente ai clienti che saranno eventualmente trasferiti a diverso operatore tramite le procedure di assegnazione.

5. SOGLIA ANTITRUST

Con riferimento alla soglia antitrust (35% vs il 30% richiesto da AGCM nel suo Parere), ricordiamo che **le precedenti procedure competitive sia per le Piccole Imprese che per le Microimprese hanno mostrato una partecipazione numerosa degli operatori i quali hanno offerto sconti «interessanti»** rispetto al base d'asta. La stessa AGCM ha osservato la *positiva esperienza* delle gare già espletate.

OSSERVAZIONI ALLO SCHEMA DI DM (3)

6. REQUISITI DI PARTECIPAZIONE AL NUOVO STG DOMESTICI PIU' STRINGENTI

Lo **schema di DM non si esprime circa i requisiti di partecipazione** alle gare. Tuttavia, considerata la numerosità dei clienti interessati unitamente alla loro ridotta consapevolezza delle dinamiche di mercato, riteniamo che **i criteri di ammissione dovranno essere necessariamente più rigidi rispetto alle aste precedenti** in modo da **selezionare gli operatori più qualificati in termini di struttura patrimoniale/finanziaria. Anche a livello gestionale-operativo dovranno essere previsti requisiti più stringenti di quelli già fissati per le Microimprese**: a titolo di esempio, il requisito di aver servito almeno 100.000 POD/PdR (i.e. al 31/12/2022) dovrebbe essere innalzato per garantire la corretta esecuzione dei contratti. A tutela della medesima finalità dovrebbero, inoltre, essere fissati **limiti al numero massimo di lotti** che potranno essere assegnati a ciascun operatore in proporzione al portafoglio-clienti gestito al 31/12/2022 (commento all'art. 2, comma 1, lettera a).

7. OPT OUT PER LE PICCOLE IMPRESE GIA' AL TERMINE DEL PRIMO PERIODO DI ASSEGNAZIONE

Si suggerisce di valutare se, con riferimento alle Piccole Imprese, sia veramente opportuno bandire una seconda asta al termine del primo periodo di assegnazione, ossia successivamente al 30 giugno 2024. Considerata l'onerosità amministrativa ed i costi comunque connessi all'implementazione di ogni procedura competitiva oltre che l'esigua numerosità residua di questo cluster di clienti, unitamente alla loro maturità e maggiore consapevolezza delle dinamiche di mercato, **potrebbe essere meglio applicare sin da subito anche per loro il meccanismo dell'opt out** ossia prevedere che alla scadenza del primo periodo di assegnazione il cliente venga rifornito dal fornitore del STG uscente alla sua offerta di mercato più conveniente, rimanendo ovviamente la possibilità per il cliente di scegliere un qualsiasi altro fornitore sul libero.

OSSERVAZIONI ALLO SCHEMA DI DM (4)

8. INFORMAZIONE ISTITUZIONALE *IN PRIMIS* MA NON SOLO....

A2A Energia, quale assegnataria del STG sia per le Piccole Imprese che per le Microimprese, **è stata soggetta in questi anni ad una pressione considerevole da parte dei clienti assegnati (talvolta inconsapevolmente) ai due nuovi regimi.** Ciò ha portato ad un aumento dei reclami e delle conciliazioni oltre che all'intensificarsi delle telefonate ai nostri call center (tanto che abbiamo dovuto procedere ad assunzioni di personale non previste per gestire tale importante onere informativo). Concordando appieno con quanto affermato da AGCM nel suo Parere, ovvero la **necessità di una campagna istituzionale forte** (con passaggi televisivi nelle ore di maggior visibilità già a partire dalle prossime settimane), riteniamo che **dovrebbero essere maggiormente coinvolte le Associazioni dei Consumatori nel processo di formazione/informazione, così da rafforzare l'efficacia del messaggio anche a livello territoriale.** La realizzazione di campagne informative rivolte ai clienti domestici sul processo in corso potrebbe rientrare nell'ambito della progettualità finanziata a valere sul «Fondo Sanzioni» operativamente gestito dalla CSEA con la selezione delle migliori proposte attraverso appositi bandi in conformità agli indirizzi e agli obiettivi definiti da ARERA.

GRAZIE PER L'ATTENZIONE