

DOCUMENTO PER LA CONSULTAZIONE
449/2015/R/GAS

**MERCATO DEL GAS NATURALE:
REVISIONE DELLA COMPONENTE *QVD* A COPERTURA
DEI COSTI DI COMMERCIALIZZAZIONE AL DETTAGLIO**

Documento per la consultazione
Mercato di incidenza: gas naturale
24 settembre 2015

Premessa

Il presente documento per la consultazione si inquadra nel procedimento avviato con la deliberazione dell'Autorità per l'energia elettrica il gas e il sistema idrico (di seguito: Autorità) del 7 novembre 2014, 550/2014/R/gas (di seguito: deliberazione 550/2014) e finalizzato alla revisione della componente QVD a copertura dei costi dell'attività di commercializzazione del servizio di vendita del gas naturale ai clienti che usufruiscono del servizio di tutela.

Il documento per la consultazione viene diffuso per offrire l'opportunità, a tutti i soggetti interessati, di formulare osservazioni e proposte in merito agli argomenti trattati.

I soggetti interessati sono invitati a far pervenire all'Autorità osservazioni e suggerimenti entro e non oltre il 26 ottobre 2015. Al fine di agevolare la pubblicazione dei contenuti dei documenti pervenuti in risposta alla presente consultazione si chiede di inviare, ove possibile, tali documenti in formato elettronico.

I soggetti che intendono salvaguardare la riservatezza o la segretezza, in tutto o in parte, della documentazione inviata sono tenuti a indicare quali parti della propria documentazione siano da considerare riservate.

È preferibile che i soggetti interessati inviino le proprie osservazioni e commenti attraverso il servizio interattivo messo a disposizione sul sito internet dell'Autorità. In subordine, osservazioni e proposte dovranno pervenire al seguente indirizzo tramite uno solo di questi mezzi: e-mail (preferibile) con allegato il file contenente le osservazioni, fax o posta.

Indirizzo a cui far pervenire osservazioni e suggerimenti:

Autorità per l'energia elettrica il gas e il sistema idrico

Direzione Mercati

Unità Mercati Retail

Piazza Cavour 5 – 20121 Milano

tel. 02.655.65.351/608

fax 02.655.65.265

e-mail: mercati@autorita.energia.it

sito internet: www.autorita.energia.it

SOMMARIO

- 1. INTRODUZIONE ED ELEMENTI DI CARATTERE GENERALE..... 4**
- 2. CRITERI PER LA DEFINIZIONE E LA QUANTIFICAZIONE DEL
COSTO RICONOSCIUTO ATTRAVERSO LA COMPONENTE QVD..... 6**
- 3. ORIENTAMENTI IN MERITO ALLA COMPONENTE QVD E AL SUO
AGGIORNAMENTO 22**

1. INTRODUZIONE ED ELEMENTI DI CARATTERE GENERALE

- 1.1 La componente *QVD* è applicata dai venditori ai clienti che usufruiscono del servizio di tutela a copertura dei costi di commercializzazione al dettaglio della vendita di gas naturale.
- 1.2 In esito alla legge 9 agosto 2013, n. 98, il servizio di tutela è attualmente rivolto ai soli clienti domestici e ai condomini con uso domestico e consumi non superiori a 200.000 Smc/anno (di seguito: condomini con uso domestico). Con riferimento all'anno 2014 rispetto al totale dei clienti appartenenti a tali tipologie, circa il 72% dei punti di riconsegna (corrispondente al 64% dei volumi complessivi) risulta servito in tutela; all'interno poi del servizio di tutela, i clienti domestici rappresentano il 99% dei punti di riconsegna serviti (e il 91% dei volumi)¹.
- 1.3 La componente *QVD* è stata rivista nell'ambito della riforma delle condizioni economiche del servizio di tutela del gas naturale², operativa dall'1 ottobre 2013. In merito, il TIVG³ prevede che essa sia aggiornata con cadenza:
- a) annuale, per quanto concerne il riconoscimento dei costi connessi alla morosità dei clienti finali;
 - b) biennale, per quanto concerne il riconoscimento dei costi diversi da quelli di cui alla precedente lettera a).
- 1.4 La previsione di una maggiore frequenza di aggiornamento dei costi connessi alla morosità dei clienti finali permette di monitorare più puntualmente (grazie alla trasmissione cadenzata di informazioni da parte degli operatori) e, di conseguenza, di tenere conto del fenomeno della morosità, in crescita anche per la situazione economica congiunturale.
- 1.5 Successivamente alla richiamata riforma delle condizioni economiche del 2013, l'aggiornamento annuale della componente *QVD* è stato operato con la deliberazione 550/2014, in esito alla quale la componente *QVD*, i cui valori dall'1 gennaio 2015 sono riportati nella seguente tabella 1, risulta strutturata in una quota fissa (€punto di riconsegna/anno) e in una quota variabile (c€mc); solo la quota fissa risulta differenziata in base alla tipologia di cliente finale.

¹ Le percentuali riportate si riferiscono ai soli soggetti obbligati al monitoraggio ai sensi del TIMR.

² La riforma è stata approvata con la deliberazione 9 maggio 2013, 196/2013/R/gas.

³ Il TIVG è il Testo integrato delle attività di vendita al dettaglio di gas naturale e gas diversi dal gas naturale distribuiti a mezzo di reti urbane, approvato con la deliberazione 28 maggio 2009, ARG/gas 64/09 come successivamente modificato e integrato.

Tabella 1: Componente QVD dall'1 gennaio 2015

TIPOLOGIA DI CLIENTE	€PDR/anno	c€/mc
PdR NELLA TITOLARITÀ DI UN CLIENTE DOMESTICO	57,76	0,7946
PdR RELATIVO A UN CONDOMINIO CON USO DOMESTICO, CON CONSUMI < 200.000 SMC/ANNO	75,86	0,7946

- 1.6 La determinazione della componente *QVD*, così come delle altre componenti delle condizioni economiche del servizio di tutela, viene effettuata in modo da riflettere i costi sostenuti da un venditore al dettaglio efficiente, e trasferire al cliente finale il corretto segnale di prezzo relativo all'attività in questione. Nel determinare tale componente si fa riferimento all'attività di commercializzazione al dettaglio nei confronti dei clienti finali aventi diritto al servizio di tutela (siano essi serviti in tutela che nel mercato libero). Questa modalità di determinazione risponde all'obiettivo di non alterare la concorrenza e non creare potenziali barriere alla scelta, da parte dei clienti, di venditori nel mercato libero, in modo da garantire parità di trattamento tra clienti aventi le medesime caratteristiche⁴.
- 1.7 Tale obiettivo, da sempre tra quelli perseguiti dall'Autorità, assume particolare rilevanza alla luce della necessità di favorire e promuovere il superamento dei regimi di tutela. In merito, si ricorda infatti che, con il Quadro Strategico per il quadriennio 2015-2018, approvato con deliberazione 15 gennaio 2015, 3/2015/A, è stata individuata la linea strategica "Più concorrenza nei mercati *retail*, anche grazie a una domanda più consapevole e attiva" all'interno della quale trova collocazione l'obiettivo strategico *OS10 - Aumento della concorrenza nel mercato*. In ragione di tale obiettivo strategico, l'Autorità intende tra l'altro procedere a una riforma delle tutele di prezzo attualmente previste. A tal fine, la deliberazione 4 giugno 2015, 271/2015/R/com ha dato avvio a un procedimento per la definizione di un percorso di riforma dei meccanismi di tutela di prezzo dei clienti domestici e delle piccole imprese dei settori dell'energia elettrica e del gas naturale, prevedendo primi interventi rivolti alle piccole imprese del settore elettrico. Successivamente, anche sulla base degli esiti della riforma intrapresa per tale segmento di clientela, saranno valutate misure di riforma rivolte ai clienti domestici di entrambi i settori e ai condomini uso domestico del settore del gas naturale⁵.
- 1.8 Come già evidenziato in passato⁶, l'attività di commercializzazione al dettaglio è caratterizzata da alcuni elementi distintivi quali:

⁴ In merito agli obiettivi dell'intervento dell'Autorità si veda anche il documento per la consultazione 106/2013/R/gas.

⁵ Nell'ambito del citato procedimento è stato pubblicato il documento per la consultazione 6 agosto 2015, 421/2015/R/eel relativo a una prima fase di riforma riguardante i clienti non domestici del settore dell'energia elettrica.

⁶ Si veda in merito nuovamente il documento per la consultazione 106/2013/R/gas.

- a) la rilevanza dei costi connessi alle attività di acquisizione del cliente e l'importanza delle attività collegate alla fidelizzazione del medesimo;
 - b) la necessità di predisporre strutture specifiche per l'assistenza e la gestione dei clienti, quali ad esempio i *call center*;
 - c) la necessità di dotarsi di adeguati sistemi informatici per la gestione delle informazioni (ad esempio anagrafiche e dati di misura) e per la gestione commerciale dei clienti finali (ad esempio nei casi di richieste di prestazioni da parte dei medesimi), nonché di adeguati sistemi di fatturazione.
- 1.9 Inoltre, come sopra già menzionato, è nel tempo cresciuta l'attenzione al fenomeno della morosità e ai suoi impatti sui venditori che erogano il servizio di tutela. Per tale ragione, sono state introdotte specifiche modalità di rilevazione e quantificazione del fenomeno, alternative alla rendicontazione disponibile attraverso il bilancio di esercizio⁷, richiamate anche nel seguito del presente documento.
- 1.10 Il presente documento per la consultazione si inquadra nell'ambito del procedimento avviato con la deliberazione 550/2014, finalizzato alla formazione di provvedimenti per l'aggiornamento della componente *QVD* e della sua articolazione, a decorrere dall'anno termico 2015/2016.
- 1.11 In particolare il presente documento per la consultazione illustra gli orientamenti dell'Autorità relativi alla revisione della citata componente ed è così strutturato:
- a) il capitolo 2 illustra i criteri adottati per la definizione e la quantificazione del costo riconosciuto attraverso la componente *QVD*;
 - b) il capitolo 3 illustra gli orientamenti dell'Autorità in tema di livelli della componente *QVD* e suo aggiornamento.

2. CRITERI PER LA DEFINIZIONE E LA QUANTIFICAZIONE DEL COSTO RICONOSCIUTO ATTRAVERSO LA COMPONENTE *QVD*

- 2.1 Nell'ambito del procedimento per la revisione della componente *QVD*, sono stati analizzati i costi degli esercenti la vendita, in regola con gli adempimenti previsti dalla deliberazione 18 gennaio 2007, n.11/07, che servono più di 100.000 clienti finali (di seguito: campione) e con comunicazione 27 febbraio 2015, prot. Autorità 7055, è stata loro trasmessa una richiesta dati al fine di acquisire elementi ed informazioni utili per la determinazione della componente in

⁷ Si veda al riguardo l'articolo 7 del TIVG.

questione (di seguito: richiesta dati). Rispetto ai destinatari della richiesta dati, un operatore non ha provveduto a inviare le informazioni richieste.

- 2.2 Ai sensi della richiesta dati le informazioni rilevanti sarebbero dovute pervenire entro il 31 marzo 2015. Successivamente sono tuttavia state manifestate, da parte del campione, esigenze di proroga della scadenza; dette informazioni sono state pertanto rese disponibili, in maniera completa da parte del complesso degli operatori, solamente nel corso del mese di maggio 2015.
- 2.3 In particolare, con la richiesta dati è stato chiesto al campione di fornire:
- a) alcune grandezze quantitative relative ai clienti finali serviti;
 - b) dati economici e patrimoniali dell'anno 2013, ulteriori rispetto a quanto già trasmesso all'Autorità in ottemperanza agli obblighi di cui alla deliberazione 11/07, e i dati di pre-consuntivo relativi all'anno 2014;
 - c) informazioni relative alla morosità, nello specifico i dati necessari alla valutazione del mancato incasso delle fatture da parte dei clienti finali ed un documento recante le procedure di gestione e di recupero del credito messe in atto in relazione agli importi non incassati;
 - d) informazioni circa i clienti serviti e i costi sostenuti per servirli, ritenute utili per la definizione del costo riconosciuto.
- 2.4 La seguente tabella 2 riporta alcune indicazioni circa la rappresentatività del campione di operatori selezionato. Si evince come, con riferimento all'anno 2014, il campione rappresenti circa l'83% dei PDR e il 79% dei volumi relativi ai clienti domestici e condomini con uso domestico presenti in Italia, siano essi serviti in tutela o sul mercato libero⁸. Si segnala tuttavia che rispetto a singoli aspetti della raccolta dati, nell'analisi delle risposte è stato talora necessario escludere alcuni operatori, per motivi connessi alla mancata/incompleta messa a disposizione del singolo dato o alla sua manifesta erroneità.

Tabella 2: Rappresentatività del campione

	Campione	Totale Italia
PDR SERVITI (MILIONI)	16,8	20,2
VOLUMI EROGATI (MILIARDI SMC)	14,7	18,5

- 2.5 La trattazione nel presente capitolo viene condotta distintamente per:
- a) i costi operativi, con separata indicazione degli oneri per morosità;

⁸ I dati sono frutto di elaborazioni di informazioni trasmesse dagli operatori. Tali informazioni non sono ancora definitive.

- b) il capitale investito netto e la sua remunerazione, con distinguo circa le modalità di riconoscimento delle partite relative alle imposte.

COSTI OPERATIVI

- 2.6 Ai fini della definizione dei costi riconosciuti, nell'ambito della definizione dei costi operativi, si distinguono:
- a) gli oneri per morosità, intesi come gli oneri connessi all'inadempimento da parte del cliente finale⁹;
 - b) gli altri costi operativi, tra i quali sono inclusi anche i costi connessi alla gestione dei casi di ritardo di pagamento (es. costi di sollecito del cliente e di recupero del credito).

Oneri per morosità

- 2.7 In continuità con quanto già fatto in passato e in analogia con la metodologia utilizzata per il settore elettrico, la determinazione degli oneri per morosità da riconoscere avviene in misura percentuale rispetto al fatturato.
- 2.8 Tale percentuale è determinata sulla base del mancato incasso delle fatture, trascorsi 24 mesi dalla loro emissione (di seguito: *unpaid ratio*). Il periodo di 24 mesi rappresenta idealmente l'intervallo di tempo all'interno del quale il venditore mette in atto le sue politiche di gestione e di recupero del credito, trascorso il quale la probabilità di incasso degli importi non pagati risulta bassa e stabile.
- 2.9 L'*unpaid ratio* viene determinato partendo dai dati messi a disposizione dal campione, al fine di riconoscere gli oneri per morosità sostenuti da un operatore efficiente. I dati richiesti agli operatori hanno avuto ad oggetto gli importi fatturati nel periodo marzo 2012-febbraio 2013 e i relativi importi incassati nel periodo marzo 2014-febbraio 2015, con distinzione per tipologia di mercato di appartenenza (libero e tutela) e per tipologia di cliente (domestici e condominio uso domestico); tutte le informazioni sono state inoltre richieste distinte per regione.
- 2.10 Nell'ambito della richiesta, inoltre, rispetto a quanto fatto in passato, sono state richieste indicazioni differenziate dell'*unpaid ratio* tra area urbana e non urbana di ciascuna regione, identificando come area urbana le città capoluogo di provincia e come area non urbana tutte le altre zone. Tale differenziazione ha la finalità di approfondire maggiormente anche per il settore del gas naturale le determinanti dell'*unpaid ratio* riconducibili a fattori non direttamente sotto il controllo del venditore. La suddetta distinzione del fenomeno della morosità è

⁹ Sul punto si vedano i successivi paragrafi da 2.7 a 2.28.

già stata indagata con riferimento al settore dell'energia elettrica¹⁰ (anche per tenere conto di quanto manifestato da alcuni operatori). Per quel settore l'analisi non ha fatto emergere in maniera chiara una differenziazione strutturale dei livelli di morosità nelle aree urbane rispetto a quelle non urbane. Si ritiene tuttavia che l'analisi possa portare risultati differenti nel settore del gas naturale, anche a causa della maggiore concentrazione di misuratori non accessibili nelle aree urbane. La presenza di misuratori non accessibili potrebbe infatti costituire un limite al contrasto dei comportamenti scorretti dei clienti finali pur in presenza di politiche efficienti messe in atto dal venditore.

- 2.11 In tale ottica, oltre alla suddetta differenziazione dell'*unpaid ratio* tra area urbana e non urbana, sono state richieste ulteriori informazioni, tra cui quelle relative all'accessibilità dei misuratori installati presso i clienti finali serviti da ciascun venditore presente nel campione e ai casi in cui non è stato possibile sospendere o interrompere l'alimentazione del punto di riconsegna del cliente moroso.
- 2.12 La seguente tabella 3 indica i livelli di *unpaid ratio* rilevati con riferimento al campione. I dati sono riferiti al complesso dei clienti aventi diritto al servizio di tutela (siano essi serviti in tutela o nel mercato libero) e sono distinti in base alla tipologia di clientela.
- 2.13 In particolare, il dato del 2015 fa riferimento all'*unpaid ratio* rilevato con riferimento ai dati di cui al paragrafo 2.9. Il dato del 2014 fa riferimento alle informazioni relative al fatturato del periodo aprile 2011-marzo 2012 e del relativo incasso del periodo aprile 2013-marzo 2014. I dati sono riferiti a un campione di operatori non del tutto coincidente¹¹, ma il raffronto dell'andamento negli anni rimane comunque significativo ai fini del presente documento per la consultazione.

Tabella 3. Unpaid ratio a 24 mesi per i clienti aventi diritto al servizio di tutela (%)

	2015	2014	Δ
Domestici	2,48	2,43	0,05
Condomini	1,91	1,41	0,50
Totale clienti	2,43	2,31	0,12

- 2.14 Complessivamente l'*unpaid ratio* dei clienti aventi diritto al servizio di tutela tra i due anni considerati aumenta di 0,12 punti percentuali, in particolare per un incremento del livello di *unpaid ratio* relativo ai condomini, mentre per la

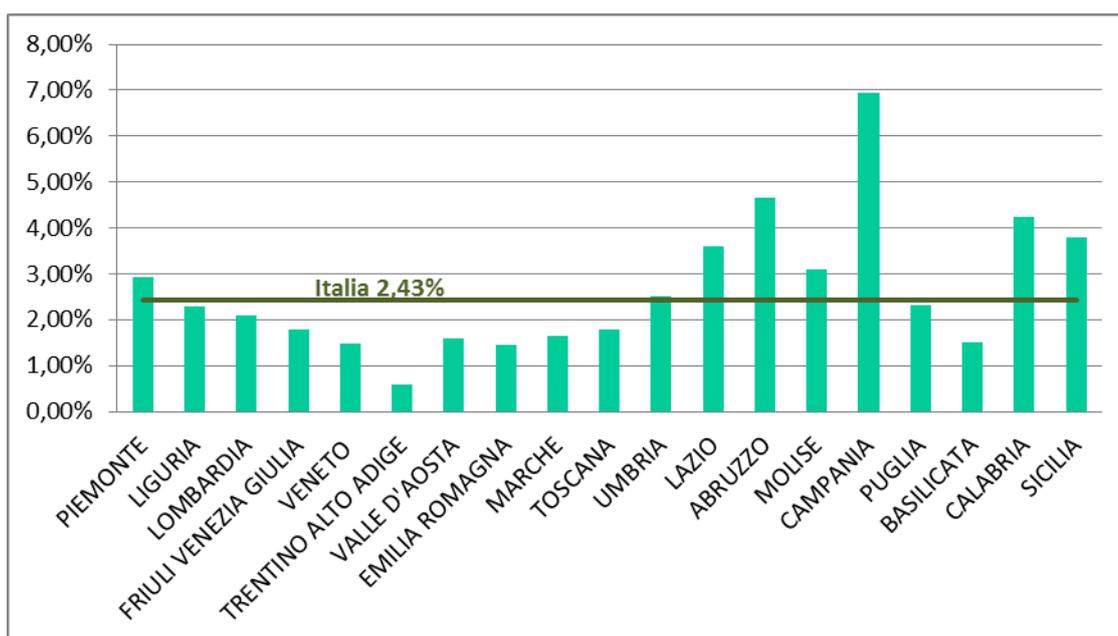
¹⁰ Si veda in proposito il documento per la consultazione 20 novembre 2014, 576/2014/R/eel.

¹¹ In entrambi gli anni il dato è stato determinato su un campione di 23 operatori e da un anno con l'altro la variazione della composizione del campione ha riguardato 2 operatori.

clientela domestica si rileva un aumento più contenuto. Inoltre, dalle informazioni disponibili, è emerso come l'aumento sia guidato dai clienti che, pur avendo diritto al servizio di tutela, hanno deciso di approvvigionarsi nel mercato libero, mentre l'*unpaid ratio* dei clienti serviti a condizioni di tutela è rimasto sostanzialmente stabile. Si conferma inoltre che, relativamente a tutti i clienti, il fenomeno di morosità risulta più elevato nel mercato libero (3,79%) rispetto al servizio di tutela (2,04%).

- 2.15 Il seguente grafico 1 mostra l'andamento regionale dell'*unpaid ratio* riferito ai clienti aventi diritto al servizio di tutela, indipendentemente dal mercato in cui sono serviti. Come già in passato, si riscontrano livelli medi regionali piuttosto elevati in alcune zone.

Grafico 1. Unpaid ratio regionale mercato libero e servizio di tutela - anno 2015



- 2.16 Si rileva inoltre che il fenomeno della morosità appare generalmente più elevato nelle aree urbane rispetto a quelle non urbane: le prime infatti mostrano un *unpaid ratio* per i clienti aventi diritto al servizio di tutela pari a 2,88% contro un valore di 2,19% rilevato per le seconde. La differenza rilevata a livello complessivo trova conferma in 13 regioni su 19, mentre nelle restanti 6 si rileva una differenza di segno opposto, con zone non urbane che registrano livelli di morosità moderatamente maggiori rispetto a quelle urbane.

- 2.17 Il seguente *BOX* sintetizza le principali prassi in essere in tema di gestione e di recupero del credito messe in atto in relazione agli importi non incassati, così come desunte dalle informazioni trasmesse dagli esercenti.

Gestione e recupero del credito

Nell'ambito della richiesta dati è stato chiesto agli esercenti di inviare un documento recante le procedure di gestione e di recupero del credito messe in atto in relazione agli importi non incassati, distinguendo, se necessario, le procedure relative alle aree urbane e non urbane e quelle relative ai clienti del mercato libero e del servizio di tutela.

Dall'analisi di quanto comunicato dagli esercenti emerge che di norma non vengono attuate politiche gestionali diverse tra mercato libero e tutela o per clienti delle aree urbane e non. Piuttosto vengono condotte politiche differenti nei confronti dei clienti attivi e cessati (ovvero clienti con fornitura sospesa o interrotta), e, presso alcuni operatori, differenti gestioni in base al tipo di cliente (ad esempio cliente domestico/condominio, business distinti per livelli di consumo, PA...), non necessariamente distinguendo clienti aventi diritto al servizio di tutela e altri clienti.

Per quanto concerne le azioni di gestione del credito, si rileva che:

- tutti gli esercenti, tranne due, dichiarano di condurre alcune attività di gestione e di recupero del credito;
- normalmente tali attività includono procedure di sollecito e di diffida ad adempiere, seguite dall'avvio delle pratiche per la sospensione della fornitura, dell'interruzione ove possibile e della cessazione amministrativa nei casi previsti;
- a valle della sospensione/interruzione/cessazione amministrativa di cui al precedente punto vengono attuate delle politiche di recupero del credito in genere di tipo stragiudiziale tramite agenzie di recupero e/o giudiziale.

In termini di efficienza ed efficacia, a prescindere dalle specificità dei processi propri di ciascuna impresa, si rileva come fattori importanti per la determinazione del successo di una politica di recupero del credito, risiedano, da un lato, in una attenta ed efficace gestione di eventuali problematiche segnalate dal cliente che garantisca una tempestiva gestione dei reclami, dall'altro, nella rapidità con cui l'azione di recupero viene messa in atto. A tal fine vi sono alcuni fattori delle procedure di gestione del credito che possono avere impatto in tal senso.

Con riferimento alle procedure di sollecito e di diffida del cliente finale, il TIMG indica le modalità con le quali l'esercente può richiedere all'impresa distributrice la sospensione del punto di prelievo, prevedendo in capo all'esercente precisi obblighi per la messa in mora del cliente finale. Rimangono invece nella libera gestione dell'esercente le modalità e le tempistiche per procedere alla messa in mora del cliente a fronte di fatture non pagate.

In relazione a questa prima fase di gestione del credito, dalle informazioni trasmesse dagli esercenti si evince che:

- alcuni esercenti procedono a una prima fase di sollecito (8 operatori), alcuni valutano di procedere con sollecito o messa in mora in base a una scelta discrezionale che può dipendere dal fatto che il cliente sia stato identificato dall'operatore (secondo propri parametri) come "buono" o "cattivo" pagatore (5 operatori) o da altri elementi quali il livello di scaduto o la periodicità di fatturazione (7 operatori), un operatore procede direttamente con la messa in mora del cliente finale; inoltre in questa fase possono

essere previsti altri strumenti quali *reminder* di pagamento a pochi giorni dalla scadenza o una chiamata di cortesia, ma non risultano molto diffusi;

- le prime attività di sollecito hanno luogo con scadenze differenti, da 4 a 35 giorni successivi alla scadenza della fattura;
- gli importi per cui il sollecito ha luogo variano da uno scaduto minimo di 30€ a un massimo di 250€;
- anche le attività successive al sollecito, vale a dire la messa in mora e la gestione delle attività di sospensione/interruzione/cessazione della fornitura sono gestite con tempistiche differenti;
- in generale le azioni intraprese prima della cessazione della fornitura possono essere condotte sia internamente che esternamente, la scelta in taluni casi può dipendere dal tipo di cliente;
- è generalmente diffusa la prassi di concedere piani di rientro al cliente finale.

In base alle risposte non appare sempre chiaro se le attività di controllo degli incassi e di successiva attivazione delle procedure di sollecito e di diffida siano condotte in maniera automatica e tempestiva rispetto al momento di manifestazione del mancato incasso.

Rispetto alle attività di recupero del credito, procedure di tipo stra-giudiziale e/o giudiziale risultano attuate di norma a valle della cessazione del rapporto contrattuale con il cliente finale. Si segnala che un operatore ricorre all'affido a società di recupero del credito anche per clienti attivi di tipo *retail* e PA. Anche in questo caso si sono riscontrate prassi diverse.

In particolare:

- alcuni operatori scelgono di affidarsi in prima battuta ad agenzie di recupero (in alcuni casi anche più di una in maniera sequenziale) e successivamente valutano se procedere con affido al legale per recupero giudiziale (generalmente in base all'importo dello scaduto e al costo dell'azione legale) (10 operatori);
- alcuni operatori scelgono se procedere mediante agenzia o studio legale ad esempio sulla base del credito scaduto (10 operatori) o, nel caso di un operatore, sulla base del *credit check* compiuto da un'apposita agenzia esterna;
- l'affido ad agenzie è di norma fatto per importi di scaduto che vanno da un minimo di 100€ a un massimo di 300€ (un operatore dichiara una soglia minima di 25€);
- non sempre le soglie di scaduto per il ricorso al recupero giudiziale sono predefinite, talora sono valutate caso per caso.

Per quanto attiene la cessione del credito essa risulta praticata da 7 operatori, ma non per tutti i clienti (2 operatori per i clienti non domestici, un operatore in maniera non automatica, un operatore per importi inferiori a 500€, un operatore per clienti *retail*, un operatore per scaduti di lunga durata e di livello elevato, un operatore per crediti stralciati contabilmente dal bilancio).

- 2.18 Rispetto ai valori complessivi rilevati presso il campione e sopra illustrati, è stato determinato il livello di *unpaid ratio* da utilizzare ai fini del calcolo della componente *QVD*. In particolare, come già in passato, l'Autorità è indotta a ritenere che i comportamenti messi in atto dagli operatori in fatto di gestione del credito possano essere ancora efficientati. Tuttavia, nello stimare la misura di tale possibilità di efficientamento, viene tenuto in considerazione il fatto che le caratteristiche dei misuratori, in termini di accessibilità o meno dei medesimi, rivestono un ruolo rilevante nel successo delle politiche di gestione del credito. La presenza di misuratori non accessibili non consente infatti di portare a

termine operazioni di sospensione o interruzione della fornitura, che costituiscono un elemento particolarmente rilevante per la tutela del credito del venditore.

- 2.19 Nelle more della disponibilità di ulteriori dati¹², ai fini della determinazione del livello di *unpaid ratio* da riconoscere si è ipotizzato che i misuratori non accessibili siano maggiormente diffusi nelle aree urbane (detta assunzione, come prima segnalato, potrebbe determinare il maggior livello di *unpaid ratio* rilevato per le aree urbane) e che il problema dell'accessibilità rivesta maggiore incidenza per i clienti domestici. Pertanto ai fini della determinazione del livello di *unpaid ratio* da riconoscere si è proceduto come di seguito descritto.
- 2.20 Con riferimento ai clienti domestici, è stato determinato, per ciascuna regione e distintamente per le aree urbane e non urbane, un livello di *unpaid ratio*:
- a) per quanto riguarda le aree non urbane, per i due operatori che nella singola regione mostravano livelli dichiarati di *unpaid ratio* più elevati, è stato assunto un livello efficiente pari alla media ponderata dei livelli di *unpaid ratio* rilevati per gli altri esercenti operanti nella medesima regione;
 - b) per le aree urbane si è proceduto come per le aree non urbane ad eccezione dei casi in cui in base alle informazioni trasmesse dagli operatori, è stata rilevata un'alta percentuale di misuratori non accessibili (> 70%); in tali casi si è quindi proceduto a considerare il livello di *unpaid ratio* dichiarato dagli operatori.
- 2.21 Con riferimento ai condomini uso domestico, sono state considerate le informazioni trasmesse dagli operatori ad eccezione di alcuni valori di *unpaid ratio* risultati negativi, che prudenzialmente sono stati esclusi¹³, anche laddove riscontrati per i clienti domestici.
- 2.22 Il livello medio nazionale di *unpaid ratio* riferito ai clienti finali aventi diritto alla tutela corretto per miglioramenti di efficienza attesi è così risultato pari a 2,34%. Ai fini della determinazione dell'ammontare da riconoscere, si è proceduto ad applicare tale percentuale al fatturato totale del campione¹⁴. A valle di tale operazione è stato determinato un riconoscimento medio pari a 18,41 €/PDR/anno.

¹² L'informazione sulla accessibilità o meno dei misuratori non risulta al momento disponibile distintamente tra area urbana e non.

¹³ In base agli approfondimenti effettuati tali valori negativi sono di norma dovuti a casi di conguagli ed associati peraltro a fatturati di scarsa entità; pertanto, la loro eliminazione non risulta avere impatti significativi sul livello di *unpaid ratio* generale.

¹⁴ A tal fine sono stati considerati i dati di fatturato dichiarati dal campione degli operatori nell'ambito della richiesta dati, tenendo conto della variazione di prezzo intervenuta successivamente al periodo di riferimento del fatturato oggetto di tale richiesta.

Q1. Si condivide la metodologia utilizzata e il livello di unpaid ratio definito a copertura degli oneri per morosità?

- 2.23 La definizione di un riconoscimento degli oneri per morosità indifferenziato a livello nazionale e, quindi, di un'unica componente *QVD*, può produrre effetti diversi sul mercato, a seconda della dimensione locale del fenomeno. Di conseguenza, poiché come visto sopra (cfr. Grafico 1), il fenomeno della morosità risulta differenziato a livello territoriale, l'Autorità intende valutare i suddetti diversi impatti e potenziali soluzioni alternative.
- 2.24 Relativamente agli impatti, dal punto di vista dei clienti finali in tutela (o serviti nel mercato libero a condizioni che prevedono l'applicazione della componente *QVD*) l'applicazione di un riconoscimento unico sul territorio nazionale genererebbe una potenziale non corretta attribuzione di costo, con conseguente effetto di sussidiatura tra zone in cui il fenomeno della morosità si attesta su livelli inferiori e zone in cui si rilevano livelli superiori alla media indicata al paragrafo 2.22. Dal punto di vista dell'offerta, ciò può comportare barriere nello sviluppo della concorrenza nelle zone in cui i livelli di morosità siano superiori a quelli medi nazionali, mentre nelle altre zone, in cui sono inferiori, l'offerta di prezzi nel mercato libero che prevedono, quale riferimento di prezzo, la componente *QVD* del servizio di tutela comporterebbe ricavi potenzialmente non del tutto giustificati dai costi sottostanti.
- 2.25 In generale, quindi, appare opportuno valutare l'implementazione di modalità di determinazione della componente *QVD* in grado di trasmettere il corretto segnale di prezzo connesso all'attività di commercializzazione della vendita al dettaglio.
- 2.26 A tal fine, l'Autorità intende valutare la possibilità di differenziare territorialmente la componente *QVD*. Per minimizzare l'impatto di tale intervento, in termini di costi di gestione e facilità di implementazione, si intende valutare una differenziazione in base agli ambiti previsti per la tariffa di distribuzione del gas naturale. In tal modo sarebbero minimizzati i costi e i tempi connessi alla necessità di adeguamento dei sistemi di fatturazione degli esercenti la vendita.
- 2.27 La seguente tabella 4 riporta, per ciascun ambito del servizio di distribuzione, il livello di *unpaid ratio* riconosciuto e il riconoscimento (€/PDR/anno) che ne conseguirebbe.

Tabella 4. Unpaid ratio e riconoscimento morosità per ambito tariffario

Ambito	Unpaid ratio (%)	Riconoscimento (€PDR/anno)
AMBITO NORD OCCIDENTALE (VALLE D' AOSTA, PIEMONTE E LIGURIA)	2,73	20,98
AMBITO NORD ORIENTALE (LOMBARDIA, TRENTINO – ALTO ADIGE, VENETO, FRIULI - VENEZIA GIULIA, EMILIA – ROMAGNA)	1,62	16,08
AMBITO CENTRALE (TOSCANA, UMBRIA E MARCHE)	1,62	12,64
AMBITO CENTRO-SUD ORIENTALE (ABRUZZO, MOLISE, PUGLIA, BASILICATA)	2,78	18,62
AMBITO CENTRO-SUD OCCIDENTALE (LAZIO E CAMPANIA)	4,43	24,19
AMBITO MERIDIONALE (CALABRIA E SICILIA)	3,80	20,31

- 2.28 Il riconoscimento medio operato attraverso la differenziazione dell'*unpaid ratio* per ambito territoriale dipende, oltre che dal diverso valore dell'*unpaid ratio*, anche dai volumi e dai PDR presenti in ciascun ambito. Ciò risulta evidente nel caso degli ambiti Nord Orientale e Centrale dove, a fronte del medesimo valore di *unpaid ratio*, il riconoscimento medio che ne consegue è diverso in ragione della diversa composizione (clienti domestici e condomini uso domestico) e numerosità dei clienti appartenenti ai due ambiti, oltre che alle diverse abitudini di consumo degli stessi; elementi che determinano il fatturato e quindi il livello di riconoscimento medio.

Q2. *Si condivide l'ipotesi di differenziare territorialmente il riconoscimento della morosità?*

Q3. *Quali criticità si rilevano dal punto di vista dei venditori e dei clienti finali in tale proposta?*

Q4. *Si condividono i valori proposti?*

Costi operativi diversi dagli oneri per morosità

- 2.29 Ai fini della determinazione dei costi operativi, vengono presi a riferimento i valori relativi all'anno 2013, a disposizione dell'Autorità in virtù degli obblighi informativi in capo al campione ai sensi della deliberazione 11/07, relativi all'attività di vendita ai clienti finali del gas naturale, comparto di vendita ai

clienti di piccole dimensioni, connessi alle reti di distribuzione e con consumi inferiori o pari a 200.000 Smc/anno; tale comparto include pertanto, oltre ai clienti aventi diritto al servizio di tutela, anche i clienti delle tipologie di cui alle lettere c) e d) del comma 2.3 del TIVG.

- 2.30 Nell'ambito della richiesta dati, rispetto alle suddette informazioni, è stato chiesto al campione di indicare le opportune rettifiche alle voci dei conti annuali separati, comunicate ai sensi della disciplina *unbundling*, principalmente per tenere conto delle partite di natura straordinaria che non devono concorrere alla determinazione del costo riconosciuto. Sono state inoltre richieste le informazioni relative al pre-consuntivo 2014, senza tuttavia includere i dati relativi alle rettifiche, anche per contenere l'onerosità dell'elaborazione dei dati in capo al campione. I dati dell'anno 2014 rivestono particolare rilevanza, pur in qualità di pre-consuntivo, in quanto a seguito dell'entrata in vigore della deliberazione 22 maggio 2014, 231/2014/R/com è stata prevista una revisione delle attività e dei comparti. In particolare, in sostituzione della precedente attività di vendita ai clienti finali del gas naturale, sono state introdotte le seguenti attività:
- a) l'attività di vendita di gas naturale ai clienti finali nel servizio di tutela e servizi di ultima istanza, articolata nei comparti:
 - vendita ai clienti domestici in servizio di tutela;
 - vendita ai condomini con uso domestico in servizio di tutela;
 - servizio di fornitura di ultima istanza;
 - fornitura del servizio di *default* distribuzione;
 - fornitura transitoria del servizio di *default* di trasporto;
 - b) l'attività di vendita di gas naturale ai clienti finali a condizioni di libero mercato, articolata nei comparti:
 - vendita ai clienti domestici;
 - vendita ai condomini con uso domestico;
 - vendita ad altri clienti.
- 2.31 La separazione delle attività e dei comparti sopra indicata mira a consentire una più puntuale rilevazione delle grandezze rilevanti relative al mercato libero e al servizio di tutela e, all'interno di detta distinzione, alle singole tipologie di clienti finali.
- 2.32 La disponibilità pertanto dei dati di pre-consuntivo dell'anno 2014 dovrebbe permettere di compiere anche per l'anno 2013 una stima della ripartizione delle grandezze economiche tra mercati e tra tipologie di clienti.
- 2.33 In base alle informazioni sopra indicate relative all'anno 2013, sono stati determinati i costi operativi diversi dagli oneri per morosità, prendendo a

riferimento i costi tipici dell'attività di commercializzazione¹⁵, tra cui il costo del personale, gli acquisti di materiali e servizi e gli ammortamenti delle immobilizzazioni, calcolati secondo criteri economico-tecnici. Sono stati tuttavia esclusi:

- a) i costi connessi alla svalutazione crediti e alle perdite su crediti commerciali, stante le già illustrate modalità di riconoscimento della morosità;
- b) importi di natura straordinaria, importi di natura passante per l'esercente la vendita (es. contributi di allacciamento) o per i quali sono previste altre modalità di copertura ai sensi della regolazione (es. oneri finanziari).

- 2.34 L'analisi di costo per quanto attiene l'attività di commercializzazione risente in maniera rilevante della presenza di costi indiretti, che costituiscono una percentuale significativa (circa l'80%) del costo totale.
- 2.35 Al fine di rispecchiare i costi di un operatore nel mercato libero sono stati considerati anche i costi connessi alle politiche di *marketing* e acquisizione della clientela. In particolare, sono state considerate le spese pubblicitarie, di rappresentanza e *marketing* e le spese commerciali diverse e di acquisizione della clientela. Rispetto ai suddetti costi, la determinazione dell'ammontare da riconoscere ha tenuto conto del fatto che tali spese, sostenute in un determinato anno, contribuiscono alla formazione di un valore di immagine della società e all'acquisizione di un certo livello di clientela il cui valore si manifesta anche in anni successivi. A tal fine è stata considerata una durata media del rapporto contrattuale definita a partire dalle informazioni messe a disposizione degli esercenti la vendita nell'ambito della richiesta dati.
- 2.36 Come già ricordato, l'analisi del dato contabile 2013 si riferisce al comparto di clienti di piccola dimensione, mentre la componente *QVD* deve essere determinata con riferimento ai costi sostenuti per servire i soli clienti aventi diritto al servizio di tutela. Ai fini di quantificare l'ammontare di costo attribuibile a tali tipologie di clienti è stata condotta una ripartizione sulla base dei costi desumibili dai dati di pre-consuntivo relativi al 2014.
- 2.37 Sulla base delle informazioni disponibili circa i costi di commercializzazione di tale anno, è stato attribuito ai clienti domestici e ai condomini con uso domestico circa l'80% dei costi totali. In merito occorre segnalare come con riferimento all'anno 2014, trattandosi di dati di pre-consuntivo, alcuni operatori, abbiano segnalato difficoltà nella loro messa a disposizione e come alcuni operatori, anche di dimensioni non trascurabili, non siano stati in grado di fornire il dato con il dettaglio richiesto. Tuttavia si ritiene che, in sede di primo utilizzo delle informazioni disponibili secondo i nuovi schemi di *unbundling*, l'attribuzione

¹⁵ Sono pertanto esclusi i costi connessi ad esempio all'acquisto del gas e all'utilizzo dei servizi infrastrutturali.

effettuata possa costituire una rappresentazione ragionevole della quota di costo da attribuire ai clienti aventi diritto al servizio di tutela.

- 2.38 Dai dati contabili, rielaborati come sopra descritto, si è ottenuto il livello di riconoscimento dei costi operativi al netto della morosità relativo a ciascun operatore del campione. L'analisi è stata condotta anche tenendo conto delle differenti dimensioni degli operatori del campione¹⁶. In linea generale non sono emerse indicazioni univoche circa il diverso livello di costo unitario sostenuto in relazione al numero di PDR serviti. Per 5 operatori sono stati tuttavia rilevati valori di costo unitario ampiamente inferiori alla media; in maniera simile a quanto fatto in sede di determinazione del livello di *unpaid ratio* da riconoscere, per ragioni prudenziali tali valori estremi non sono stati considerati ai fini dell'individuazione del livello da riconoscere.
- 2.39 Ai fini della determinazione del valore della componente *QVD* relativo all'anno 2016 sono stati quindi utilizzati i valori di costo dell'anno 2013 relativi ai clienti aventi diritto al servizio di tutela, siano essi serviti in tutela o nel mercato libero, individuati come sopra indicato. Dal punto di vista dei costi operativi, in assenza di fattori che possano determinare discontinuità di impatto rilevante, si ritiene che tali dati possano considerarsi rappresentativi delle condizioni di costo attese anche per il 2016.
- 2.40 In base, quindi, alle evidenze desumibili dai dati analizzati, il riconoscimento dei costi operativi al netto della morosità relativi ai clienti aventi diritto al servizio di tutela è pari a 38,53 €/PDR/anno.

CAPITALE INVESTITO NETTO E SUA REMUNERAZIONE

Modalità per la determinazione del capitale investito

- 2.41 Ai fini della determinazione del capitale investito netto (CIN) viene adottata una metodologia, in linea con quella utilizzata per il settore elettrico, che prevede una quantificazione parametrica dell'ammontare riconosciuto, superando pertanto il riferimento ai dati di bilancio puntuali dei venditori¹⁷.
- 2.42 In merito infatti si osserva che, rispetto ai servizi di rete, l'attività di vendita risulta caratterizzata da una preponderante rilevanza, nell'ambito del CIN, del capitale circolante netto (CCN). L'approccio parametrico adottato dall'Autorità prevede pertanto che ai fini della stima del CCN si tenga conto dell'esposizione media cui un venditore deve far fronte nell'ambito della propria attività di vendita, dato il livello degli importi fatturati. La determinazione dell'esposizione media è definita prendendo in considerazione lo sfasamento tra i tempi di incasso da parte dei clienti finali e i tempi di pagamento a monte delle corrispondenti partite di gas venduto.

¹⁶ Intesa in termini di numero di PDR serviti.

¹⁷ Si veda per il settore elettrico la deliberazione 27 dicembre 2013, 637/2013/R/eel.

- 2.43 In dettaglio i tempi di esposizione media riferiti a un cliente avente diritto il servizio di tutela sono stati stimati pari a 43 giorni.
- 2.44 In particolare, ai fini di tale determinazione sono stati ipotizzati pagamenti mensili del gas approvvigionato, per quanto concerne l'acquisto della *commodity*, e sono state considerate le tempistiche previste dal codice di rete del gas naturale per quanto riguarda la regolazione del servizio di distribuzione.
- 2.45 In relazione all'individuazione dei tempi di incasso da parte dei clienti finali sono state utilizzate le informazioni, raccolte nell'ambito della richiesta dati, relative alla periodicità di fatturazione dei clienti finali, in base alle quali è risultato come circa il 66% dei clienti finali è fatturato bimestralmente, circa il 10% mensilmente, un altro 10% quadrimestralmente e la restante parte dei clienti finali è fatturata con tempistiche differenti, per lo più collegate a una qualche forma di differenziazione stagionale della fatturazione. Rispetto a tali tempistiche di fatturazione è stato altresì tenuto in considerazione un tempo minimo a disposizione del venditore per la gestione del processo di fatturazione e dell'emissione delle fatture.
- 2.46 Infine, è stato poi considerato che vi possono essere dei ritardi di pagamento da parte dei clienti finali che generano un incremento del CCN. In caso di ritardo di pagamento la regolazione prevede una serie di procedure che l'esercente può mettere in atto che sono tuttavia condizionate al rispetto di tempistiche minime di espletamento, fondamentale a tutela del cliente finale¹⁸. Al fine di stimare l'impatto in termini di CCN dei casi in cui si manifestano dei ritardi di pagamento che possono dar luogo ad azioni di messa in mora, sospensione o interruzione della fornitura, sono state utilizzate le informazioni a disposizione dell'Autorità nell'ambito del monitoraggio *retail* relative alle sospensioni richieste, a quelle revocate per pagamento e alle riattivazioni nonché le informazioni fornite nell'ambito della richiesta dati relative al numero di sospensioni e di interruzioni non andate a buon fine. La valutazione è stata condotta in modo da tenere conto del fatto che le tempistiche di esecuzione delle azioni di tutela del credito possono essere influenzate dalla presenza, ai sensi della regolazione vigente, di tetti (mensili e settimanali) al numero massimo di tentativi di sospensione e interruzione che l'impresa distributrice è tenuta a mettere in atto.
- 2.47 Rispetto al dato di esposizione media determinato come sopra indicato, è stato calcolato il fabbisogno, in termini di cassa, necessario alla sua copertura. Tale fabbisogno è stato determinato moltiplicando la stima del fatturato giornaliero per 43 giorni di esposizione media. A sua volta il fatturato giornaliero è stato definito a partire dai dati di fatturato dichiarati dal campione degli operatori nell'ambito della richiesta dati, tenendo conto della variazione di prezzo intervenuta successivamente al periodo di riferimento del fatturato oggetto di tale richiesta.

¹⁸ Deliberazione 21 luglio 2011, ARG/gas 99/11.

- Q5. *Si condivide la modalità di definizione del CIN secondo una metodologia di quantificazione parametrica dell'ammontare riconosciuto?*
- Q6. *Si condivide la stima dell'esposizione media indicata? Giustificare eventuali proposte alternative.*
- Q7. *Si ritiene che debbano essere tenute in considerazione altre voci di costo ai fini della determinazione del CIN?*

Remunerazione del capitale investito

- 2.48 Ai fini della determinazione della remunerazione del CIN l'Autorità intende procedere, come in passato, mediante la metodologia del *Weighted Average Cost of Capital* (di seguito: WACC). In merito, si segnala che con il documento per la consultazione 9 giugno 2015, 275/2015/R/com (di seguito: DCO 275/15), l'Autorità ha illustrato i propri orientamenti iniziali in relazione alla determinazione del tasso di remunerazione del CIN da usare per i servizi regolati, proponendo una revisione metodologica resasi necessaria a seguito dell'esperienza maturata relativa agli andamenti dei titoli di Stato e alla loro effettiva capacità di rappresentare il rendimento di attività prive di rischio¹⁹.
- 2.49 L'approccio che si intende adottare in merito all'attività di commercializzazione mira a mantenersi in linea con quanto verrà fatto dall'Autorità nell'ambito dei servizi infrastrutturali. Tuttavia il procedimento oggetto del citato DCO 275/2015 risulta al momento ancora in corso e la sua conclusione è prevista per fine anno. Tale tempistica non risulta quindi conciliabile con le esigenze di definizione della componente *QVD* oggetto del presente documento per la consultazione. Per tali ragioni, l'Autorità, ai fini della revisione qui proposta, è orientata a:
- a) definire una remunerazione del CIN in linea con la metodologia WACC in essere attualmente;
 - b) prevedere che, una volta approvata la nuova metodologia WACC, sia successivamente valutata la sua applicazione ai fini della determinazione della componente *QVD*.
- 2.50 Ai fini del presente aggiornamento della componente *QVD*, tuttavia, la determinazione del tasso di remunerazione finora adottata viene rivista per tenere maggiormente conto delle peculiarità dell'attività della vendita al dettaglio.

¹⁹ All'interno del calcolo del rendimento da riconoscere ai sensi della formula del WACC, il rendimento delle attività prive di rischio viene a oggi utilizzato per la determinazione sia del costo del capitale proprio mediante il modello CAPM, sia per del costo del debito, definito pari alla somma del rendimento dell'attività priva di rischio e di uno *spread* rappresentativo del rischio della singola attività.

- 2.51 In primo luogo, come già osservato, l'attività di vendita risulta caratterizzata da una preponderante rilevanza del CCN, per il quale non è prevista una rivalutazione annuale dell'importo riconosciuto. Per tale ragione, anche in linea con quanto operato per il settore dell'energia elettrica²⁰, la remunerazione viene determinata prendendo a riferimento il tasso nominale.
- 2.52 In secondo luogo, occorre tenere conto, ancora in linea con quanto effettuato per il settore elettrico²¹, della struttura aziendale tipica delle società di vendita con riferimento alle modalità di riconoscimento delle imposte. In particolare, con riferimento all'IRAP, viene introdotto un riconoscimento separato, determinato a partire dalle informazioni desumibili dai bilanci di esercizio degli operatori.
- 2.53 A tal fine sono state considerate le informazioni relative all'importo IRAP rilevabili dal bilancio di esercizio 2013 ed è stata fatta un'attribuzione convenzionale dell'importo IRAP totale all'attività di vendita basata sui costi soggetti a deduzione della base imponibile. Nella determinazione dell'importo IRAP non sono state tuttavia tenute in considerazione le attuali previsioni in tema di deducibilità delle spese sostenute in relazione al personale dipendente con contratto a tempo indeterminato previste dalla normativa fiscale in materia; tale scelta risponde ad un criterio prudenziale non disponendo di informazioni di dettaglio relative alla ripartizione dei dipendenti con diversa durata contrattuale.
- 2.54 Alla luce delle previsioni di intervento delineate, il livello del tasso nominale di remunerazione del CIN risulta pari all'8,0%.
- 2.55 L'applicazione di tale tasso di remunerazione al livello del CIN, determinato come sopra indicato, comporta un riconoscimento medio di 7,30 €/PDR/anno, ai quali si aggiunge un importo a copertura dell'onere IRAP pari a 1,60 €/PDR/anno.

Q8. Si condivide l'utilizzo del WACC ai fini della determinazione della remunerazione del CIN?

Q9. Si condivide il riconoscimento operato in relazione agli oneri connessi all'IRAP?

²⁰ Si veda nuovamente per il settore elettrico la deliberazione 27 dicembre 2013, 637/2013/R/eel.

²¹ Si veda per il settore elettrico la deliberazione 27 marzo 2014, 136/2014/R/eel.

3. ORIENTAMENTI IN MERITO ALLA COMPONENTE QVD E AL SUO AGGIORNAMENTO

Componente QVD: nuovi livelli

- 3.1 Sulla base delle stime effettuate secondo quanto illustrato nel capitolo 2, viene di seguito riportato il valore della componente *QVD*, articolato, come in passato, in quota fissa e in quota variabile.
- 3.2 Nelle tabelle seguenti sono indicati i valori della componente *QVD* nell'ipotesi di mantenimento di un valore unico nazionale della medesima (tabella 5) e nell'ipotesi alternativa di adozione di una componente *QVD* differenziata per ambito territoriale (tabella 6).
- 3.3 Come evidenziato al capitolo 2, infatti, dai dati relativi al fenomeno della morosità è emersa una differenziazione a livello territoriale, che rende opportuno valutare l'implementazione di una componente *QVD* differenziata per ambiti territoriali, uguali a quelli dei servizi di distribuzione, in modo da trasmettere ai clienti finali un migliore segnale di prezzo connesso all'attività di commercializzazione della vendita al dettaglio, definendo al contempo un valore maggiormente allineato ai costi sostenuti dagli operatori.
- 3.4 Con riguardo all'articolazione tra quota fissa e variabile della componente *QVD*, il valore della quota variabile è posto pari a quello attualmente vigente. L'Autorità infatti ritiene necessario effettuare specifici ulteriori approfondimenti al fine di valutare l'effettiva correlazione delle voci di costo relative all'acquisizione dei clienti finali e al *marketing* ai volumi erogati. Per tale motivo la quota variabile della componente *QVD* accoglie solo una parte di tali costi, mentre la restante parte risulta riconosciuta mediante la quota fissa.
- 3.5 L'Autorità è poi orientata a mantenere il riconoscimento degli oneri connessi alla morosità nella quota fissa (€PDR/anno), al fine peraltro di evitare potenziali effetti distorsivi connessi alla distribuzione dei consumi dei clienti²², non sempre coerente con la distribuzione del fenomeno della morosità. Tale scelta tuttavia, in ipotesi di aumento del livello di *unpaid ratio* riconosciuto, comporta un impatto maggiore sulla spesa dei clienti caratterizzati da bassi consumi unitari.
- 3.6 Ai fini della attribuzione del costo complessivamente riconosciuto alle diverse tipologie di cliente - clienti domestici e condomini con uso domestico – sono effettuate due ipotesi alternative:
 - ipotesi A: mantenimento delle attuali modalità che prevedono l'attribuzione del 97% del costo riconosciuto ai clienti domestici e del restante 3% ai condomini con uso domestico;

²² Si veda in proposito la deliberazione 550/2014/R/gas.

- ipotesi B: attribuzione fatta a partire dalle informazioni rese disponibili dal campione e relative ai valori pre-consuntivi dei costi dell'anno 2014, in base alla quale si prevede l'attribuzione del 95% del costo riconosciuto ai clienti domestici e del restante 5% ai condomini con uso domestico.
- 3.7 Come mostrato nelle successive tabelle 5 e 6, i valori della componente *QVD* risultanti nelle due ipotesi si differenziano unicamente per il livello della quota fissa, mentre rimane immutata la quota variabile.
- 3.8 In linea teorica, la metodologia sottesa all'ipotesi B dovrebbe permettere la definizione di una componente *QVD* maggiormente *cost reflective*, tuttavia, anche in ragione delle osservazioni riportate al punto 2.37, l'Autorità è orientata, per il momento, a mantenere le attuali modalità di attribuzione di cui all'ipotesi A.

Tabella 5: Componente QVD unica nazionale

TIPOLOGIA DI CLIENTE	€PDR/anno		c€/mc
	IPOTESI A	IPOTESI B	
PdR NELLA TITOLARITÀ DI UN CLIENTE DOMESTICO	58,35	56,77	0,7946
PdR RELATIVO A UN CONDOMINIO CON USO DOMESTICO, CON CONSUMI < 200.000 SMC/ANNO	76,63	242,03	0,7946

Tabella 6: Componente QVD differenziata per ambiti

AMBITO	TIPOLOGIA DI CLIENTE	€PDR/anno		c€/mc
		IPOTESI A	IPOTESI B	
AMBITO NORD OCCIDENTALE (VALLE D' AOSTA, PIEMONTE E LIGURIA)	PdR NELLA TITOLARITÀ DI UN CLIENTE DOMESTICO	60,91	59,23	0,7946
	PdR RELATIVO A UN CONDOMINIO CON USO DOMESTICO, CON CONSUMI < 200.000 SMC/ANNO	79,99	255,20	0,7946
AMBITO NORD ORIENTALE (LOMBARDIA, TRENTINO – ALTO ADIGE, VENETO, FRIULI - VENEZIA GIULIA, EMILIA – ROMAGNA)	PdR NELLA TITOLARITÀ DI UN CLIENTE DOMESTICO	56,02	54,53	0,7946
	PdR RELATIVO A UN CONDOMINIO CON USO DOMESTICO, CON CONSUMI < 200.000 SMC/ANNO	73,58	230,05	0,7946
AMBITO CENTRALE (TOSCANA, UMBRIA E MARCHE)	PdR NELLA TITOLARITÀ DI UN CLIENTE DOMESTICO	52,60	51,23	0,7946
	PdR RELATIVO A UN CONDOMINIO CON USO DOMESTICO, CON CONSUMI < 200.000 SMC/ANNO	69,08	212,42	0,7946
AMBITO CENTRO-SUD ORIENTALE (ABRUZZO, MOLISE, PUGLIA, BASILICATA)	PdR NELLA TITOLARITÀ DI UN CLIENTE DOMESTICO	58,56	56,97	0,7946
	PdR RELATIVO A UN CONDOMINIO CON USO DOMESTICO, CON CONSUMI < 200.000 SMC/ANNO	76,91	243,10	0,7946
AMBITO CENTRO-SUD OCCIDENTALE (LAZIO E CAMPANIA)	PdR NELLA TITOLARITÀ DI UN CLIENTE DOMESTICO	64,10	62,31	0,7946
	PdR RELATIVO A UN CONDOMINIO CON USO DOMESTICO, CON CONSUMI < 200.000 SMC/ANNO	84,19	271,65	0,7946

AMBITO MERIDIONALE (CALABRIA E SICILIA)	PDR NELLA TITOLARITÀ DI UN CLIENTE DOMESTICO	60,24	58,59	0,7946
	PDR RELATIVO A UN CONDOMINIO CON USO DOMESTICO, CON CONSUMI < 200.000 SMC/ANNO	79,12	251,78	0,7946

Aggiornamento

- 3.9 L'Autorità intende disporre che i livelli della componente *QVD* in esito al presente documento per la consultazione siano approvati entro il 30 novembre 2015 e trovino applicazione a partire dall'1 gennaio 2016²³. L'approvazione con anticipo della componente *QVD* rispetto al momento della sua applicazione mira a concedere tempo per l'adeguamento delle politiche commerciali del mercato libero per le quali tale componente costituisce un prezzo di riferimento, dall'altro tuttavia si ritiene che detta applicazione non debba essere procrastinata oltre l'avvio del nuovo anno.
- 3.10 In relazione all'aggiornamento della componente *QVD* si intende confermare quanto attualmente previsto da TIVG (cfr. paragrafo 1.3).
- 3.11 Tuttavia, in deroga a quanto sopra, con riferimento al primo aggiornamento annuale della componente *QVD* l'Autorità è intenzionata a prevedere che esso possa riguardare anche la parte dei costi operativi diversi dagli oneri per morosità, al fine di tenere conto delle eventuali azioni da intraprendere a valle del completamento del procedimento di cui al paragrafo 2.49 relativo alla metodologia per la remunerazione del capitale investito netto.

Q10. Si condivide l'orientamento dell'Autorità relativo alle modalità di attribuzione dei costi tra i clienti domestici e i condomini uso domestico, oppure si ritiene preferibile l'ipotesi B?

*Q11. Si condividono i valori della componente *QVD* sopra indicati?*

Q12. Si condividono le modalità per il suo aggiornamento?

²³ Ai sensi della deliberazione 550/2014, i livelli della componente *QVD* dovrebbero entrare in vigore a partire dall'anno termico 2015-2016. Tuttavia, le tempistiche connesse alla presente consultazione non rendono possibile il mantenimento di tale scadenza. Ciò risulta tra l'altro legato ritardo, di cui si è detto, con cui sono pervenute le informazioni rilevanti da parte di alcuni operatori.